

Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Incidence du développement
de l'intégration verticale et horizontale
sur les structures
de production agricole**

CONTRIBUTIONS MONOGRAPHIQUES

CEE - COMMISSION

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION ÉCONOMIE ET LEGISLATION AGRICOLES - DIVISION «BILANS, ÉTUDES, INFORMATION»

Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Incidence du développement
de l'intégration verticale et horizontale
sur les structures
de production agricole**

CONTRIBUTIONS MONOGRAPHIQUES

CEE – COMMISSION

DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION ECONOMIE ET LEGISLATION AGRICOLES - DIVISION «BILANS, ETUDES, INFORMATION»

6855, I/1-2

COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE
COMMISSION
Direction Générale de l'Agriculture

INCIDENCE DU DEVELOPPEMENT
DE L'INTEGRATION VERTICALE ET HORIZONTALE SUR
LES STRUCTURES DE PRODUCTION AGRICOLE

CONTRIBUTIONS MONOGRAPHIQUES

AVRIL 1966

Inscrite dans le programme d'étude de la Direction Générale de l'Agriculture de la Communauté Economique Européenne, cette étude a été exécutée et rédigée par.

M. Joseph Le Bihan - Paris

assisté de M. Pierre Còulomb - Paris,

à partir de contributions monographiques apportées par

le Dr. Fernando Catella (Rome),

le Dr. Jan Coenen (La Haye - Pays-Bas),

le Dr. Günther Müller (Bonn),

le Dr. Marius J. van Amelsvoort (Eindhoven-Pays-Bas),

M. Valère Van Rompuy (Louvain-Belgique),

avec le concours de

M. Pierre Ludwig (Luxemburg)

et avec la participation des services de la Direction Générale de l'Agriculture

AVANT-PROPOS

Le point de départ de l'étude entreprise est le sentiment que l'intégration verticale aura des conséquences au moins aussi importantes sur la structure des exploitations agricoles que sur les quantités produites et mises sur le marché. Du fait de l'intégration en effet, des influences extérieures agissent sur l'exploitant avec plus de force que par le passé, l'équipement et l'organisation de l'exploitation sont souvent modifiés de façon considérable. Son économie est quelquefois bouleversée.

Il faut également considérer que l'intégration aide à la spécialisation de ces exploitations agricoles, spécialisation que la réalisation du Marché Commun rend nécessaire.

L'intégration sera-t-elle par conséquent un des facteurs les plus importants de l'évolution des structures agricoles dans les années à venir ? Il n'était pas possible de répondre à cette question sans faire le point des intégrations existantes ou passées et de leur influence sur la structure des exploitations.

Les études antérieures permettaient de penser que l'intégration ne se développe pas en dehors d'un certain climat sociologique et qu'elle a des conséquences importantes sur le plan de la structure sociale des milieux ruraux. Une approche sociologique du problème, en même temps qu'économique, paraissait indiquée.

° °

La Commission a confié la réalisation de l'étude à M. Joseph Le Bihan, chargé de recherches à la Station centrale d'économie et de sociologie rurale à l'Institut National de la Recherche Agronomique à Paris, que ses travaux antérieurs désignaient pour cette tâche. En même temps elle demandait à des coexperts qui avaient une connaissance approfondie du développement du phénomène en cause dans leur pays : le Dr Catella pour l'Italie, le Dr Coenen et le Dr van Amelsvoort pour les Pays-Bas, le Dr Müller pour l'Allemagne et M. Van Rompuy pour la Belgique, d'assister M. Le Bihan et de lui fournir les renseignements propres à chaque pays, qui lui étaient nécessaires.

Le Luxembourg, où l'intégration était peu développée dans le secteur agricole au moment du lancement de l'étude est resté en dehors du champ de

.../...

l'étude, mais M. P. Ludwig, Directeur de la Fédération agricole d'achat et de vente du Grand-Duché s'était joint au groupe à titre de conseiller et d'observateur.

La Direction Générale de l'Agriculture tient spécialement à remercier M. Le Bihan de la façon dont il a accompli la tâche difficile qui lui avait été impartie et elle associe dans cet hommage M. Coulomb qui a participé très étroitement à l'ouvrage de l'expert principal.

Elle tient à exprimer également sa gratitude aux coexperts pour la précieuse et active collaboration qu'ils ont apportée. Il ne fait pas de doute que, grâce au travail de tous, le groupe aura défriché dans un domaine, l'intégration en agriculture, que l'actualité a mis en vedette, un secteur encore peu exploré, les répercussions de l'intégration sur les structures d'exploitation.

De plus, l'expert principal a eu le mérite de ne pas céder à la tentation de généralisations abusives à partir de cas particuliers et de limiter son ambition en conclusion de son travail à poser des problèmes et à inciter ainsi le lecteur à la réflexion.

°
° °

Il ne fait pas de doute que cette étude apporte de précieuses suggestions à tous ceux qui s'interrogent sur ce que sera l'avenir de l'agriculture européenne et, plus particulièrement, sur la physionomie de l'exploitation agricole de demain, compte tenu du développement des intégrations réalisées par des entreprises industrielles ou commerciales.

INTRODUCTION

L'intégration croissante de la production est l'une des caractéristiques essentielles du processus d'adaptation des exploitations agricoles devant le progrès des techniques et les exigences du développement de la société industrielle. Ce phénomène est un des aspects de l'industrialisation de l'agriculture. La production agricole de moins en moins autarcique sera de plus en plus liée en amont et en aval dans des complexes agro-industriels caractérisés par une plus grande rationalité technique et un degré supérieur d'organisation.

L'ensemble des problèmes soulevés par l'intégration verticale est très complexe, et, touchant l'avenir de l'exploitation agricole dans ses formes traditionnelles, suscite des débats passionnés.

Un des indices de cet intérêt et de cette actualité est la prolifération croissante des publications concernant les modalités, les causes et les conséquences du développement de l'intégration (1).

La Direction Générale de l'Agriculture de la Communauté Economique Européenne et notamment la Division "Bilans, Etudes, Information" de la Direction "Economie et législation agricoles" ont déjà abordé l'étude de ces questions (2).

-
- (1) Nellie G. Larson - Contract-farming and vertical Integration - A selected list of references - Library list N° 64 - U.S.D.A. juin 1958.

Elizabéth A. Jones - Contract farming and vertical Integration - A supplementary list of references - U.S.D.A. - août 1960.

Sur le plan européen cf. notamment :

- L'intégration en agriculture - N° spécial de la revue Paysanne - Paris - août 1961.

- Integration and the farmer - A symposium on recent trends in the organisation of food production processing and distribution.

International federation of agricultural producers. Rome 1963. 89 p.

- (2) Notons par exemple :

G. Séverac - L'intégration verticale en Agriculture. Collection : "Bilans Etudes" n° 10 - Série "A" - Division "Bilans, Etudes, Information" de la Direction "Economie et législation agricoles" - Bruxelles 1962.

J. Le Bihan - Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la C.E.E. (Collection : Informations internes sur l'agriculture" N. 4 - Mai 1965) Division "Bilans, Etudes, Information" - Direction "Economie et législation agricoles" cf. en particulier le chapitre III - Le développement de l'intégration verticale.

Le sujet de cette nouvelle contribution à l'étude des phénomènes d'intégration verticale est cependant assez original par rapport aux travaux de la Division "Bilans, Etudes, Information".

Réalisée dans le cadre de la "Direction des Structures Agricoles", l'objet de cette étude n'est pas d'analyser les phénomènes d'intégration sous l'angle de la théorie des marchés (structure de l'offre et de la demande, rapports de force entre offreurs et demandeurs de contrats, etc...) mais d'en apprécier l'incidence sur les structures de production agricole.

Aussi l'optique retenue sera plus proche des préoccupations des théoriciens de la croissance des firmes et plus particulièrement de la transformation des exploitations agricoles (1).

Ainsi posé le problème à étudier présente un double aspect :

- a) on examinera les différences structurelles qui peuvent apparaître entre l'ensemble des exploitants agricoles d'une aire donnée et le sous-ensemble de ceux qui se sont liés à des firmes intégrantes. Des différences sensibles entre ces deux ensembles peuvent résulter soit d'un comportement différent de la part des exploitants, soit d'une politique systématique de sélection des entreprises agricoles par les firmes intégrantes. Ces deux facteurs peuvent bien sûr jouer simultanément;
- b) L'expansion et le développement des processus d'intégration peuvent aussi stimuler, sinon engendrer certaines transformations dans l'économie interne des exploitations agricoles intégrées. L'analyse de ces transformations devrait théoriquement constituer la pièce maîtresse de cette étude.

(1) A propos de la croissance des entreprises en général, l'ouvrage de base est constitué par le travail de E.T. Penrose : The Theory of the growth of the Firm - Basil Blackwell - Oxford - 1959. Une traduction française a été publiée en 1963 dans le cadre de la Collection Hommes et Techniques de la CEGOS (Paris). La croissance et la transformation des entreprises agricoles font actuellement l'objet de nombreuses recherches entreprises notamment en Suède sous la direction du Professeur Ulf Renborg. Des travaux similaires sont également en cours à la Station Centrale d'Economie et de Sociologie rurales de l'INRA (Paris) - cf. en particulier les travaux de Ph. Nicolas et de P. Coulomb.

.../...

Les effets de l'intégration sur la croissance des exploitations agricoles intégrées, sont fonction évidemment du niveau technico-économique de ces exploitations et des possibilités d'action des firmes intégrantes. Les liaisons entre la dynamique de l'exploitation agricole et les processus d'intégration soulèvent des problèmes extrêmement complexes, qui en fait ne sont guère abordés dans la littérature actuellement publiée (1). Il est vrai que les problèmes de collecte des informations statistiques et notamment l'élaboration de séries temporelles au stade des exploitations agricoles intégrées soulèvent des difficultés considérables dans la pratique.

°
°

La présente contribution constitue à notre connaissance la première publication concernant les effets des processus d'intégration envisagée sous l'angle de l'économie des Exploitations agricoles. Les résultats obtenus sont très limités et le rapport de synthèse contient d'avantage de suggestions et d'hypothèses de recherche que de vérifications statistiques et de conclusions rigoureuses. Ce rapport de synthèse ne contient en effet que les informations qu'ont pu recueillir les experts et les coexperts avec des moyens trop modiques, nous le verrons, auprès de groupes trop jeunes encore, nous le verrons aussi plus loin. Mais avant de critiquer dans le Chapitre II la méthodologie et les résultats obtenus, il faut souligner que le projet d'étude avait un caractère de projet exploratoire et que l'auteur présente ce rapport de synthèse dans le même esprit. Son ambition est de poser un problème, d'en montrer des approches de recherches et d'en indiquer les difficultés. Ce ne veut donc être en nulle façon un rapport définitif : mais un rapport incitant à des recherches plus précises et plus complètes sur un aspect qui deviendra de plus en plus important de l'industrialisation de l'agriculture et de la croissance de grands complexes agro-industriels.

°
°

(1) voir toutefois une mise au point intéressante dans R. Mighell et L.A. Jones. "Vertical coordination in agriculture" E.R.S. - U.S.D.A., mars 1963 - (voir notamment les suggestions de recherches contenues dans le dernier chapitre).

.../...

Comme on l'a déjà fait remarquer dans le contexte actuel et en raison du manque de moyens de recherche suffisamment importants, le projet ne pourrait dépasser le stade d'une étude préliminaire.

Examinons rapidement ces deux catégories de contraintes :

- a) Les effets déstabilisants des processus d'intégration sur les structures agricoles ne se sont manifestés que très récemment dans les pays de la Communauté. La naissance des premières firmes intégrantes pratiquant une politique vigoureuse en matière d'organisation de la production agricole se situe généralement entre 1955 et 1960.

En effet, les expériences précédentes de coordination verticale de la production et de la commercialisation notamment au sein des coopératives agricoles traditionnelles n'ont que très rarement entamé l'autonomie des décisions de production des exploitations agricoles de base (1). L'ampleur des innovations de toutes sortes propagée dans le secteur de la production agricole par les nouvelles intégrations est dû à la fois à l'apparition de nouvelles technologies dans certaines branches particulièrement progressives comme l'aviculture, le porc, les légumes de conserve, les fruits, etc.. et à l'accentuation de la concurrence entre les diverses entreprises intégrantes. L'élargissement de la dimension des marchés d'ici 1970 et la concentration prévisible des firmes opérant en amont et en aval de la production agricole laissent présager une certaine intensification du caractère contraignant de la politique des firmes intégrantes sur la croissance des ateliers qu'elles coordonnent. Cette politique de croissance de ces groupes tendra à prendre de plus en plus un caractère de politique d'entraînement des structures de production; le pôle intégrant devenant le pôle de croissance essentiel des ateliers intégrés.

Une grande part des difficultés auxquelles se sont heurtés les experts proviennent de cette jeunesse relative des groupes intégrés. Il est en effet malaisé d'analyser les conséquences à moyen, voire à long terme

(1) Nous avons pu constater que cette observation s'applique même aux coopératives agricoles suédoises.

.../...

d'un phénomène qui en est encore au tout début de son développement. D'autant plus qu'il ne concerne encore le plus souvent en Europe que quelques branches de production. Il est sûr par exemple que l'intégration d'ateliers de cultures importantes aura sur l'exploitation un effet de "démembrement" plus net que l'intégration d'ateliers de "productions sans-sol" dont la croissance peut se faire d'une façon relativement autonome.

L'étude de la croissance des groupes intégrés dans des pays où l'industrialisation de l'économie agricole et alimentaire est plus avancée qu'en Europe, comme la Suède ou les Etats Unis, ont été certainement plus féconde.

- b) La modicité des moyens d'études alloués au groupe de travail pour la réalisation du projet constitue un autre facteur limitant.

Les principales difficultés méthodologiques résultant de ces deux contraintes et les solutions adoptées sont examinées dans le chapitre II.

Néanmoins malgré le caractère assez embryonnaire des résultats de l'enquête, nous sommes persuadés d'avoir abordé l'étude d'un facteur nouveau et puissant de différenciation de la catégorie socio-professionnelle des exploitants agricoles.

Jusqu'à présent ce groupe a été caractérisé par des conflits d'intérêts inhérents aux différences de régimes juridiques d'exploitation, de dimension et de systèmes de production existant entre les divers sous-groupes d'exploitants. Dans l'avenir il est vraisemblable que, l'expansion des processus d'intégration et les conséquences qui en découleront quant aux positions susceptibles d'être occupées dans les nouveaux rapports de production et d'échanges, peuvent constituer un nouveau facteur de clivage socio-économique particulièrement important entre les producteurs agricoles.

° ° °

.../...

Le rapport a été élaboré à partir de contributions monographiques réalisées par l'expert principal lui-même et les coexperts représentant les différents pays de la Communauté (1). Toutes les monographies concernent exclusivement des expériences d'intégration contractuelle.

L'auteur du rapport de synthèse remercie ses collègues coexperts qui se sont acquittés à la fois avec beaucoup de compétence et de bonne volonté de la tâche souvent ingrate de collecte des informations statistiques. Il va de soi que l'interprétation des données et des conclusions n'engagent que l'auteur du rapport de synthèse. En particulier elles ne peuvent préjuger en aucune façon du comportement du service qui a eu l'initiative de l'étude.

L'auteur tient à remercier également tous les responsables des entreprises qui ont bien voulu transmettre les informations nécessaires aux différents enquêteurs.

MM. H. Zijlmans et F. Clerc, respectivement Chef de division et administrateur principal à la Direction Générale de l'Agriculture de la Commission de la C.E.E. qui avaient eu l'initiative de cette étude, en ont très attentivement suivi le déroulement, ont très heureusement maintenu une bonne harmonie au sein du groupe de travail, faisant part de leurs expériences et de leurs préoccupations.

Enfin lors de la rédaction finale du rapport de synthèse l'auteur a bénéficié des remarques critiques de M. DR. Bergmann, Chef du département des recherches économiques et sociales de l'Institut National de la Recherche Agronomique (Paris).

(1) Liste des coexperts : voir p.1

T A B L E D E S M A T I E R E S

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE Ier</u> <u>INTEGRATION, CROISSANCE ET TRANSFORMATION DES</u> <u>EXPLOITATIONS AGRICOLES</u> Quelques hypothèses de recherche	I. 1
<u>INTRODUCTION</u>	I. 1
<u>A. MODES D'ASSERVISSEMENT DES ATELIERS DE PRODUCTION AGRICOLE</u> <u>PAR LES FIRMES INTEGRANTES : Possibilités théoriques</u>	I.14
I. L'amélioration de l'efficacité des ateliers intégrés	I.16
1. Mise au point, perfectionnement et diffusion des innovations	I.16
2. L'attribution de ressources financières	I.20
3. La réduction des immobilisations dans les exploitations agricoles	I.22
4. Dissociation et coordination des activités des ateliers de production sous contrat : <u>les chaînes d'ateliers satellites</u>	I.24
II. Les diverses sécurités accordées aux producteurs	I.26
1. La réduction des risques physiques de la production	I.26
2. Les sécurités accordées dans le domaine des prix ou des revenus	I.27
<u>B. LIMITES DES INTERVENTIONS REELLES DES FIRMES INTEGRANTES</u>	I.29
I. L'inégale puissance d'entraînement des firmes intégrantes	I.29
II. Les pressions et résistances de l'environnement	I.40
1. Les motivations et comportements des producteurs agricoles	I.40
2. Les incitations et résistances de l'appareil de distribution alimentaire	I.51
3. Les contraintes institutionnelles	I.54
III. Transformations internes et croissance des groupes intégrés	I.56

C. <u>CROISSANCE ET TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES</u>	I.61
I. L'impact des processus d'intégration verticale sur l'économie des exploitations agricoles :	I.62
<u>la mesure des effets d'entraînement exercés sur le sous-ensemble intégré</u>	
1. Etendue et complexité de l'impact	I.62
2. Profondeur	I.64
3. Durée	I.64
4. Intensité	I.65
II. La propagation indirecte des effets d'entraînement au sein de l'ensemble de l'exploitation agricole	I.68
1. Le multiplicateur de revenu et les transferts	I.69
2. La stimulation du dynamisme économique des ménages d'exploitants agricoles	I.69
3. La contraction du sous-ensemble non intégré	I.71
<u>CONCLUSIONS</u>	I.73

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE II</u>	
PROBLEMES METHODOLOGIQUES	II/ 1
A. Conception du projet	II/ 2
B. Conception et critique des questionnaires	II/ 3
I. Conception du questionnaire	II/ 5
II. Critique du questionnaire	II/ 5
1° Critiques mineures	II/ 6
2° Critiques majeures	II/ 9
C. Critique des données recueillies	II/ 9
I. Les notes préliminaires.	II/ 9
II. Les questionnaires n° I	II/ 9
III. Les questionnaires n° II	II/10
IV. Les questionnaires n° III	II/11

Annexes au chapitre II - Modèles de questionnaire

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE III - CROISSANCE ET ORGANISATION DES FIRMES</u> INTEGRANTES	III/1
A. Production et commercialisation des produits avicoles	III/4
I. Evolution de l'organisation de la production et de la commercialisation des produits avicoles dans les quatre pays étudiés	III/4
1) Poulet de chair	III/5
a) En France	III/5
b) En Belgique	III/6
c) En Italie	III/7
d) En Allemagne Fédérale	III/7
2) Les oeufs de consommation	III/7
3) Les contraintes institutionnelles	III/8
II. Croissance et structure des firmes intégrantes	III/10
1) Les origines	III/10
2) Croissance de la production contrôlée par les firmes intégrantes	III/13
III. Méthodes d'asservissement technico-économique de la production avicole	III/15
1) La production du poulet de chair	III/15
a) Les flux physiques	III/15
b) Les flux d'informations	III/16
c) Les flux financiers	III/16
2) La production des oeufs de consommation	III/20
a) Le modèle d'organisation plutôt centralisé	III/20
b) Le modèle d'organisation plutôt décentra- lisé	III/21
B. Production et commercialisation des porcs	III/23
I. Evolution de l'organisation de la production et de la commercialisation du porc en Belgique et aux Pays-Bas	III/23

	<u>Page:</u>
II. Croissance et structure des firmes intégrantes	III/27
1) Les origines	III/27
2) Croissance de la production des porcs contrôlée par les trois firmes intégrantes	III/30
III. Les méthodes d'asservissement technico-économique de la production porcine	III/32
1) Le contexte d'origine	III/32
2) Analyse des méthodes d'organisation des deux firmes intégrantes (1959-1963)	III/33
a) le premier modèle	III/33
b) le second modèle	III/36
C. Production et commercialisation des légumes de conserve	III/38
I. Structure et organisation de l'industrie de la conserve en France, en Italie et en Allemagne Fédérale	III/38
1) Examen sommaire de la situation française	III/38
2) Quelques traits de la situation de l'industrie de la conserve en Italie et en Allemagne Fédérale	III/42
II. Croissance et structure des firmes intégrantes	III/43
1) Historique	III/43
2) La diversification progressive de l'activité des firmes	III/43
3) La croissance des productions des firmes intégrantes au cours des dernières années	III/44
4) La croissance de la production des pois organisée sur des bases contractuelles par les quatre firmes intégrantes	III/47
III. Méthodes d'asservissement technico-économique de la production du pois	III/48
1) Le contexte d'origine	III/48
2) Analyse des modèles d'organisation observés en 1963	III/49
a) les flux réels	III/49
b) les flux d'information	III/51
c) les flux financiers	III/52
Quelques remarques d'ensemble	III/55

CHAPITRE IV - LA COMPOSITION DE LA PERIPHERIE DES GROUPES
Attitude des agriculteurs et des firmes
intégrantes

	IV/1
Introduction : Compléments méthodologiques	IV/1
A. Analyse de deux groupes avicoles dans l'ouest de la France	IV/4
I. Le groupe produisant des oeufs de consommation	IV/5
1) Etude comparée des structures d'âge de l'ensemble des exploitants agricoles et des producteurs avicoles intégrés	IV/6
2) Le rapport UTH/ha	IV/7
3) Conclusions	IV/7
II. Le groupe produisant des poulets de chair	IV/8
1) Etude comparée des structures d'âge des exploitants intégrés et non intégrés	IV/8
a) commune A	IV/8
b) commune B	IV/9
2) Le rapport UTH/ha	IV/9
III. Comparaison des deux groupes précédents avec un groupe coopératif avicole créé "ex-nihilo"	IV/9
B. Analyse du groupe légumes de conserves de l'ouest de la France	IV/10
I. Etude comparée des structures d'âge de l'ensemble des producteurs non intégrés	IV/10
II. Le rapport UTH/ha	IV/11
C. Quelques suggestions de recherche	IV/12
Annexes - graphiques	

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE V</u> - CROISSANCE DES ATELIERS INTEGRES ET TRANS- FORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES	V/1
A. Croissance des ateliers intégrés	V/2
I. La croissance des ateliers de production avicole	V/3
1) La croissance des ateliers de production d'oeufs de consommation	V/3
2) La croissance des ateliers de production de poulet de chair	V/5
II. La croissance des ateliers de production de petits pois	V/6
1) La croissance comparée des ateliers de produc- tion de petits pois contrôlés par les deux firmes intégrantes	V/7
2) Influence de la taille des exploitations sur la taille des ateliers	V/10
3) Croissance de l'atelier de production de petits pois et croissance des autres ateliers de produc- tion de légumes de conserve	V/11
4) Influence de la politique d'organisation du pôle intégrant : comparaison entre la coopéra- tive A et trois conserveries non coopératives concurrentes	V/12
B. La transformation des exploitations agricoles : Etude des cas	V/16
I. Les exploitations agricoles ayant un atelier de production avicole	V/16
1) Les exploitations étudiées : description sommaire	V/16
2) La croissance des ateliers de production avicole	V/18
3) Le financement des investissements	V/21
4) L'évolution du revenu de l'atelier intégré	V/21
5) Croissance de l'atelier de production avicole et croissance de l'exploitation	V/24

Page

II. Les exploitations agricoles ayant un atelier de production de porcs

V/28

- 1) Les exploitations étudiées : description sommaire V/28
- 2) Croissance des ateliers de production de porcs V/28
- 3) Influence de la croissance de l'atelier porc sur l'organisation de l'exploitation : réduction de la diversification V/32
- 4) Importance des investissements et mode de financement V/36
- 5) La part de l'atelier de production de porcs dans le produit brut de l'exploitation V/36
- 6) Objectifs de l'exploitation agricole et croissance de l'atelier intégré V/39

III. Les exploitations agricoles ayant un atelier de production de petits pois

V/40

- 1) Les exploitations étudiées : description sommaire V/40
- 2) Importance relative de l'atelier "petits pois" dans les huit exploitations étudiées (en 1962) V/42
- 3) La croissance des ateliers de production de petits pois V/43
- 4) Investissements réalisés et modes de financement V/45
- 5) Influence de la croissance de l'atelier de production de petits pois sur l'organisation de l'exploitation : réduction de la diversification V/48

CONCLUSIONS GENERALES

C.

ORIENTATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

B.

C H A P I T R E Ier

Intégration, croissance et transformation des exploitations agricoles
quelques hypothèses de recherche (1)INTRODUCTION

La croissance de l'agriculture dans les pays économiquement développés est accompagnée de modifications profondes dans les formes d'organisation de la production et des échanges. L'intensification et l'industrialisation des processus de production se traduisent au stade des exploitations agricoles par la substitution progressive d'un système satellite à un système autonome. En d'autres termes, l'exploitation traditionnelle qu'on pouvait considérer comme un système relativement autonome et stable dirigé de l'intérieur (peu d'achats de ressources productives, peu de ventes, diversification étendue, technique stationnaire, etc...) cède graduellement la place, après toute une série de transformations complexes dont l'ampleur et la rapidité sont inégales suivant les produits et suivant les régions, à des combinaisons plus

(1) L'objet de ce chapitre est d'explicitier les différentes hypothèses de recherche qui ont déterminé la conception et le contenu des questionnaires qui sont analysés dans le chapitre II. Il s'agit d'une série de remarques préliminaires qui feront ultérieurement l'objet de publications dans le cadre des travaux de la Station centrale d'Economie et de Sociologie rurales de l'I.N.R.A. sous la direction de l'expert principal. Ces publications porteront sur

- a) les effets d'entraînement des industries de l'amont et de l'aval sur la croissance du secteur de la production agricole.
- b) croissance et organisation des complexes industriels et commerciaux dans l'économie alimentaire moderne.

.../...

simples d'ateliers de production plus ou moins satellisés en amont et en aval par des ensembles industriels et commerciaux. (1)

Les origines et les modalités de ces transformations structurales ont été maintes fois analysées par de nombreux auteurs et il nous suffira d'en rappeler les grandes lignes. La désintégration progressive de l'exploitation de production agricole et sa réorganisation sous l'égide de centres de décisions qui lui sont extérieurs, résultant d'une double série de pressions :

- Une pression désorganisatrice constituée par les progrès de la connaissance et des techniques productives qui perturbent les interdépendances établies à l'intérieur de l'exploitation;
- Une pression organisatrice (amont, aval) en faveur d'une nouvelle coordination des processus préalablement dissociés.

o

o

o

(1) Dans certains cas, il est possible que l'on assiste au développement d'entreprises agricoles d'un type nouveau, de grande dimension, disposant d'installations industrielles internes et de services commerciaux autonomes, assimilables à de véritables usines de production agricole et alimentaire. En fait, un petit nombre des exploitants agricoles de la C.E.E. disposent à la fois des compétences techniques et surtout des capitaux nécessaires pour créer ces "superexploitations agricoles". Les rentes de localisation (proximité de grands centres de consommation, par exemple) peuvent constituer un facteur favorable à l'expansion de telles entreprises, à condition toutefois que l'élasticité de l'offre du facteur terre soit suffisante. Si la majorité des exploitants agricoles ont un comportement économique plutôt passif pendant certaines premières phases du processus d'industrialisation de l'agriculture, rien ne permet d'affirmer qu'il s'agit d'un mouvement irréversible. L'élimination des principales contraintes qui freinent le développement des exploitations de production, la constitution de nouvelles catégories de chefs d'exploitation ayant de réelles capacités d'organisation peuvent infléchir certaines évolutions et accroître le degré de participation des producteurs.

La pression désorganisatrice est d'essence technologique. Le progrès scientifique a permis de décomposer les processus de production en processus élémentaires qui ont été successivement maîtrisés et reproduits à grande échelle (industrialisation des opérations de transformation des produits agricoles, division du travail dans les opérations de production agricole proprement dites, etc...) (1). D'une manière plus générale, on dira qu'un processus de production est industrialisé lorsqu'il est suffisamment maîtrisé pour que l'on puisse en mesurer objectivement les ressources utilisées dans une opération donnée, en décomposer les méthodes en éléments rationnels, prévoir aussi bien les quantités que les qualités du produit qui en sera issu, l'ensemble de ces conditions permettant alors l'introduction dans le processus de machines effectuant les opérations répétitives. L'industrialisation d'une production agricole nécessite donc d'abord la connaissance la plus rationnelle possible des processus de production, ce qui permet alors de prévoir les quantités et les qualités du produit avec un minimum d'incertitudes physiques et de diminuer, en régularisant ce processus, cette part d'incertitude. La conséquence en est la production d'un produit standardisé.

-
- (1) Est-il nécessaire de souligner que le rythme du progrès technique dans l'agriculture européenne ne peut que s'accélérer au cours des prochaines années ? Des acquisitions relativement anciennes comme certains modes d'application des engrais vont être remises en cause, entraînant par là de nouvelles formes d'organisation des ateliers de production végétale et un rôle accru des activités de l'amont.
Cf. la création des "Soil - Service Centers" aux U.S.A.
C. Eicher - Cooperative Bulk Fertilizer blending in the Midwest - Farmer cooperative service - General report N° 122 - FCS - USDA - 1965.

.../...

I.4

En résumé, un processus de production est industrialisé lorsqu'on peut le rendre conforme pour chacun de ses éléments à une norme (bien sûr rationnellement connue)... C'est cela même qui permet sa répétition et par conséquent sa mécanisation.

Précisons que ces apports technologiques sont intervenus pour la plupart des produits de la révolution industrielle quasi-permanente qui caractérise les sociétés occidentales depuis plusieurs décades (machinisme agricole, transport, acquisitions de l'industrie chimique, etc...)

Les formes et l'intensité des pressions désorganisatrices découlent principalement des structures et, d'une façon plus générale, des conditions de la concurrence dans les branches d'activité qui se sont développées en amont et en aval des exploitations de production agricole en liaison avec l'apparition des technologies nouvelles.

De ce point de vue, la dimension du marché, c'est-à-dire le volume des produits susceptibles d'être absorbés par ce marché, joue un rôle capital.

Un marché de grande dimension est un facteur favorable à la production à grande échelle et stimule l'apparition des pressions désorganisatrices et le développement de la division du travail.

La croissance de l'activité manufacturière et de la population urbaine ont progressivement constitué ce marché de grande dimension qui a entraîné toute une série de dislocations de l'exploitation agricole traditionnelle.

Les progrès de la division du travail ont régulièrement réduit la sphère de l'activité productive des exploitations de production. Les premières opérations économiques qui sont sorties de l'exploitation sont directement liées à la transformation qualitative du débouché (substitution d'un consommateur anonyme et éloigné au marché local).

.../...

I. 5

Il s'agit du développement de l'appareil de distribution. Les autres dislocations résultent d'une véritable "invasion technologique" venant de l'amont (fabrication en série de facteurs de production d'origine non agricole) ou de l'aval (transformation et conditionnement des produits dans des installations de grande dimension).

Le fait nouveau des quinze dernières années, c'est la progression de cette invasion technologique au sein des processus de production agricole stricto sensu.

Désormais, il est devenu possible d'industrialiser s un nombre croissant d'opérations de la production agricole stricto sensu, d'où l'apparition progressive d'une agriculture d'un type nouveau qu'il faut bien, n'en déplaise à certains esprits chagrins, qualifier d'industrielle (1). On notera en particulier les progrès rapides de l'industrialisation des opérations dans les différentes branches de la production animale, (volaille, porcs, veau de boucherie, jeunes bovins d'engraissement, etc...) (2).

Le rythme et l'ampleur de cette invasion technologique diffèrent suivant les différentes branches de la production agricoles. Des décalages technologiques peuvent être observés entre les différents processus productifs complémentaires d'une même branche de production. L'industrialisation de la transformation du lait ou de la viande bovine, porcine ou ovine a précédé l'industrialisation

(1) Si on tient compte de la croissance des achats productifs et de la part insignifiante de l'autoconsommation, il s'agit d'une agriculture industrielle et commerciale.

(2) Il est superflu de rappeler que pendant des années, et jusqu'à une date tout à fait récente, de nombreux responsables agricoles (techniciens ou hommes politiques) ont prétendu que les productions animales étaient particulièrement adaptées aux besoins et à la structure des exploitations familiales de petite et moyenne dimension!

I.6

de ces productions. Dans le domaine avicole, par contre, le développement de l'industrialisation des opérations de production et de transformation a progressé parallèlement. Il y aurait lieu d'examiner ainsi les différentes branches de la production agricole pour bien mettre en évidence le caractère spécifique de l'évolution des différentes chaînes verticales de production et de transformation.

Il convient aussi de ne pas perdre de vue l'autre facteur important d'hétérogénéité et qui est la structure économique des différentes branches dans une aire géographique donnée. En particulier on rencontre tous les cas possibles de structure de marché (structure oligopolistique favorable à l'innovation ou concurrence passive sauvegardant pendant une certaine période des situations acquises et favorables à des pratiques routinières, etc...)

°

°

°

Les pressions réorganisatrices ou coordonnatrices s'exercent sur les différents processus productifs préalablement dissociés, de manière à les combiner au sein d'ensembles cohérents et structurés, disposant de possibilités autonomes de régulation (1). L'organisation consciente de processus interdépendants suppose non seulement que la marche des différents processus élémentaires puisse être prédéterminée, mais encore et surtout que le ou les agents coordonnateurs disposent d'un minimum de maîtrise de l'environnement du système ainsi conçu (2). Toutes ces conditions ne sont pas simul-

(1) réserves, publicité, stockage, etc ...

(2) cf. les liaisons entre le développement des systèmes de coordination à priori et la croissance de l'importance relative des coûts fixes dans les opérations productives des agents coordonnateurs. En effet plus une unité de production est importante, plus sa rentabilité est subordonnée à un niveau élevé du taux d'utilisation.

tanément et automatiquement réunies et des décalages - et même des contradictions - peuvent se manifester au cours des transformations structurelles, d'où une multiplicité de situations concrètes qui diffèrent les unes des autres selon les régions et les branches de production, et même, comme on le verra par la suite, suivant les entreprises.

En particulier, retenons dès à présent que des disproportions peuvent apparaître entre les différents sous-ensembles de la chaîne verticale d'un produit ou d'un groupe de produits, avec comme effet de bloquer temporairement l'évolution. La situation du marché de la viande en France où le réseau de distribution (bouchers traditionnels) freine l'industrialisation de la production, constitue un exemple tout à fait caractéristique de cette dissymétrie (1).

De même, si l'exploitant agricole disposait de toutes les données lui permettant d'industrialiser un processus de production, cela ne suffirait pas. En effet, le principal intérêt de l'industrialisation de la production agricole est la production d'une très grande masse de produits standards qui sont alors susceptibles d'un traitement de masse au sein d'une industrie. Une exploitation agricole ne peut assurer un tel volume de production. Le processus industrialisé est intéressant dans la mesure où il peut être répété dans plusieurs entreprises différentes, produisant toutes le même produit.

En ce sens, une exploitation agricole isolée et de dimension courante (2) pourra de moins en moins être à même d'adopter les innovations techniques en matière de production agricole, d'où ce phénomène de dépendance, qui est l'une des caractéristiques fondamentales de l'exploitation agricole nouvelle.

(1) Ce type de distorsion est d'une nature tout à fait différente des inégalités précédemment citées, de la progression technologique au sein d'un circuit vertical. Il s'agit ici de véritables distorsions structurelles dont l'analyse relève de l'histoire économique.

(2) Compte tenu des structures actuelles de la C.E.E.

I.8

La satellisation des ateliers de production agricole par des centres de décision extérieurs à l'exploitation est susceptible d'être réalisée sous plusieurs formes juridiques d'organisation.

Jusqu'à présent, les systèmes de coordination contractuelle plus ou moins explicitement formulés semblent être la forme qui connaît la plus grande expansion, et ceci quel que soit le pays en question (USA, Suède, Royaume Uni, pays de la C.E.E., etc...).

Il existe également des exemples d'intégration pure et simple aboutissant à la création d'entreprises de production agricole que l'on peut considérer comme de simples filiales de grands complexes industriels et commerciaux utilisant une main-d'oeuvre salariée. Ces formes d'intégration radicale sont observées aux USA pour des productions bien maîtrisées comme les volailles, les oeufs et certains types de vergers industriels, etc... Elles ont déjà revêtu une certaine ampleur du moins dans certaines régions (1).

Les informations statistiques actuellement disponibles ne permettent d'apprécier ni la structure interne, ni l'importance relative, ni les tendances de ces formes d'organisation dans les

(1) The family farm Hearings before the Subcommittee on family farms of the Committee on Agriculture
House of Representatives - 88th Congress - US Government
Printing Office - Washington 1963 - 171 p.
Voir les indications contenues dans les pages 55 et suivantes.

I.9

pays où l'économie agricole et alimentaire est la plus évoluée (1).

Aussi, dans la suite de cet exposé introductif, nous n'examinerons que les phénomènes de coordination contractuelle et leurs incidences sur l'organisation et le développement des exploitations de production agricole.

Pour apprécier les possibilités et les modalités de croissance de l'agriculture dans une société industrielle il convient donc d'identifier les grands centres de décisions qui jouent désormais un rôle essentiel dans l'affectation des ressources au niveau des

-
- (1) La délimitation de cette forme d'organisation soulève d'ailleurs des difficultés. Par exemple, où faut-il classer les systèmes de gestion directe d'un ou de plusieurs ateliers de l'exploitation agricole par la firme intégrante? Le cas est assez courant dans le domaine de la conserverie de légumes, sous la forme de location d'une ou de plusieurs parcelles pour la durée d'une campagne, etc... D'autre part, il semble également que pour beaucoup de productions, les firmes intégrantes ont tendance à combiner, dans des proportions variables, le système de gestion directe et le système contractuel, ne serait-ce que pour accroître leur pouvoir de négociation. Une analyse de ces systèmes d'organisation devrait essayer de mettre en évidence les liaisons éventuelles entre l'expansion des formes de gestion directe de la production et le dynamisme des exploitants agricoles dans l'aire géographique considérée. Il semble, par ailleurs, que les branches d'activité qui ont intégré directement la production sont fortement oligopolistiques et disposent d'un pouvoir d'action considérable sur leurs débouchés. Voir, par exemple, le cas des semences de fleurs et certains types de production de tabac aux USA, de la volaille en Suède, etc...

.../...

exploitations de production (1) et, si possible, d'analyser et de mesurer les effets de leur comportement.

Certes l'action de certaines branches de l'amont sur la croissance de l'exploitation agricole est un phénomène qui date du milieu du siècle dernier (machinisme, fertilisants, etc...) et qui s'est amplifié régulièrement, notamment au cours des vingt dernières années.

Ce qui, par contre, est plus nouveau, c'est, d'une part, la centralisation progressive des moyens d'action (techniques, financiers et humains) par des entreprises contrôlant à la fois les opérations de l'amont et de l'aval et, d'autre part, la diffusion plus systématique des innovations au sein des exploitations agricoles grâce à ces moyens accrus. Cette centralisation des moyens a été stimulée par les conditions d'intervention de certaines branches de l'amont, comme par exemple l'industrie des aliments composés, qui est reliée à l'exploitation agricole par un flux quasi continu de fourniture dont la qualité conditionne en partie le résultat de l'opération de production.

Les conséquences de cette centralisation et de cette intégration des moyens de direction des exploitations agricoles sont nombreuses et pour l'instant difficiles à évaluer.

Néanmoins, un certain nombre de remarques peuvent d'ores et déjà être faites. Dans la plupart des branches de production où elle a été utilisée, la coordination contractuelle s'est généralement traduite par un accroissement considérable du progrès technique et notamment de sa vitesse de propagation. Le cas le plus frappant est l'élevage industrialisé (volailles, oeufs, porcs, veau de boucherie) (2).

(1) D'où le caractère irréalisable des modèles globaux qui prétendent pouvoir ignorer ces nouveaux centres de décision. Il en est ainsi par exemple de la plupart des modèles de concurrence inter-régionale et de localisation des productions agricoles. Dans ce dernier domaine, il s'agit d'une attitude d'autant plus critiquable que l'industrialisation des productions agricoles procure généralement une plus grande indépendance par rapport aux contingences du milieu naturel.

(2) et de plus en plus les jeunes bovins (baby-boeuf)

D'une manière plus générale, on peut donc considérer que les schémas de coordination contractuelle conçus par les firmes intégrantes dans une optique d'économie progressive accentueront les déséquilibres au sein de l'agriculture (excédents de main-d'oeuvre difficile à reconvertir, perturbations de certains marchés, multiplication des cas d'obsolescence, etc...).

A l'échelon micro-économique, la satellisation contractuelle d'un ou de plusieurs ateliers de production modifient les conditions de l'équilibre interne et du développement des exploitations agricoles et c'est ce problème complexe qu'il s'agit d'examiner dans le reste du chapitre. Les incidences de la satellisation des entreprises sur la croissance et le développement des unités satellisées n'ont guère été étudiée jusqu'à présent, en dépit de l'importance évidente de ce phénomène dans les structures économiques du capitalisme contemporain (1).

Au sein de ces complexes organisés d'entreprises, le pôle de coordination ou la firme dominante disposent du pouvoir et des moyens de prendre des décisions stratégiques, pouvant infléchir et stimuler la croissance des unités satellisées par le biais des multiples effets d'entraînement (transfert de ressources financières, transfert d'innovation, garanties diverses dans le domaine des débouchés et des approvisionnements, conseils de gestion, etc...).

Ce type de croissance stimulée, sinon dirigée de l'extérieur, est susceptible d'être observé au stade des sous-traitants de l'industrie, des adhérents des groupes de distribution basés sur une association du type "chaîne volontaire", et bien entendu, des exploitations agricoles liées par contrat à des complexes industriels et commerciaux.

La croissance dirigée des exploitations agricoles est infiniment plus complexe que la croissance dirigée des entreprises non agricoles. La polyvalence de l'activité, l'importance des petites décisions, même pour les productions réputées bien maîtrisées, la puissance politique

(1) La seule étude consacrée à ce problème est constituée à notre connaissance par le travail de J. Houssiaux. Quasi intégration, croissance des firmes et structures industrielles. Revue économique, 1957, pages 385 et suivantes.

des organisations syndicales et professionnelles, agricoles, etc... confèrent en effet aux exploitants agricoles des possibilités de réaction non négligeables et limitent les possibilités d'intervention des agents extérieurs (1).

Ici donc, plus que partout ailleurs, les effets à moyen terme des processus de satellisation doivent être appréciés en fonction des multiples interactions entre la firme intégrante et la constellation des unités intégrées et il n'est pas possible de réduire les différentes évolutions concrètes à un schéma simple et unilatéralement déterministe (2).

-
- (1) Dans l'étude "Vertical Coordination in Agriculture", R. Mighell et L.A. Jones ont aussi suggéré des orientations de recherche dont quelques-unes correspondent approximativement à celles qui avaient été retenues par notre groupe de travail lors de ses premières réunions. Dans le chapitre 9, intitulé "Besoins de recherche dans le domaine de la coordination verticale" on peut considérer que huit projets de recherches parmi les quinze suggérés se rapportent plus ou moins directement à notre étude, par exemple
1. les ressources financières fournies par les firmes non agricoles dans le cadre des contrats
 2. les effets de l'intégration verticale sur le risque et l'incertitude dans la production agricole,
 3. attitudes sociologiques à l'égard des différentes formes de coordination verticale,
 4. analyse économique de l'expansion ou de la contraction verticale des exploitations agricoles.
- (2) Nous avons uniquement envisagé des branches de production dont l'industrialisation et l'intégration sont relativement récentes de manière à pouvoir appréhender les incidences éventuelles sur la croissance des exploitations agricoles au cours des dernières années. Dans cette optique, les formes contractuelles liées à des technologies relativement stationnaires (betterave à sucre, usines laitières traditionnelles, tabac, brasserie, etc...) n'avaient pour nous qu'un intérêt tout à fait réduit. Il est probable que le développement initial de ces industries alimentaires classiques a également entraîné des transformations techniques et économiques dans les exploitations agricoles. Il y a là un domaine de recherche que pourrait explorer une équipe de spécialistes de l'histoire des techniques et des innovations.

I.13

°
° °

Pour tenter de saisir les mécanismes et l'intensité de ces interactions, nous examinerons en trois étapes successives et complémentaires :

1. les modes d'asservissement des ateliers de production par les firmes intégrantes,
2. les limites des interventions réelles des firmes intégrantes,
3. et enfin, les processus de transformation et de croissance des exploitations agricoles partiellement ou totalement satellisées.

.../...

A. MODE D'ASSERVISSEMENT DES ATELIERS DE PRODUCTION AGRICOLE
PAR LES FIRMES INTEGRANTES : Possibilités théoriques

Il s'agit d'abord d'examiner les modes d'intervention des firmes intégrantes d'une façon tout à fait générale et ceci, abstraction faite des contraintes diverses d'origine interne ou externe qui limitent leurs possibilités réelles. Théoriquement, les firmes intégrantes organisent l'activité des ateliers de production agricole suivant des modèles à priori, préalablement étudiés. Pour atteindre cet objectif, c'est-à-dire pour que le comportement de l'atelier intégré soit conforme au modèle, il est nécessaire que le centre coordinateur puisse contrôler l'ensemble des décisions stratégiques qui déterminent son fonctionnement : par exemple, type et combinaison des facteurs de production utilisés, dimension des opérations, plans de production et de livraison, etc..

Le contrôle de ces décisions permet à la firme intégrante de diriger l'atelier intégré en fonction de ses préférences technico-économiques.

Parmi les objectifs technico-économiques de la firme intégrante, on peut d'abord mentionner l'abaissement du coût de fonctionnement de l'ensemble du système grâce notamment à un accroissement de la productivité du travail dans les ateliers de production agricole et une réduction du coût des liaisons internes (transport et collecte des produits, transport et distribution de certains facteurs de production, encadrement technique, etc ...). Par ce biais, les firmes intégrantes ont donc la possibilité de diriger un remodelage des structures de certaines productions agricoles⁽¹⁾. La recherche d'une qualité constante et correspondant aux exigences des utilisateurs peut être considérée comme un second objectif normal des firmes intégrantes, surtout lorsqu'elles exercent leur activité dans une conjoncture de relative abondance.

(1) en l'occurrence des productions soumises à leur contrôle.

Enfin, l'ajustement dans le temps des plans de production des ateliers intégrés aux impératifs du meilleur emploi des installations fixes et coûteuses des firmes intégrantes (usines de transformation et de conditionnement des produits agricoles en particulier) est un autre objectif dont la bonne réalisation constitue une condition essentielle de l'efficience des grands complexes.

Pour réaliser ces trois objectifs la firme intégrante est amenée à "asservir" ⁽¹⁾ les ateliers de production agricole en les insérant plus ou moins étroitement dans un "système en tenaille", à l'intérieur duquel les ateliers ont d'autant plus d'autonomie interne qu'il s'agit d'une production faiblement maîtrisée, et inversement ⁽²⁾.

L'activité du groupe Findus en Suède pour la production de légumes destinés à la conserverie constitue un exemple de réussite qui correspond à un tel modèle d'organisation.

En contrepartie du transfert de pouvoir de décision, les firmes intégrantes accordent aux unités intégrées des sécurités diverses.

C'est donc en fonction de ces deux notions d'efficience et de sécurité qu'il convient d'analyser les modes d'intervention des firmes intégrantes au niveau des ateliers intégrés. Pour simplifier l'analyse, nous raisonnerons sur une ligne verticale de produits, c'est-à-dire à l'échelle d'un seul atelier de production de l'exploitation agricole.

(1) au sens technique de ce terme.

(2) moins une production est maîtrisée, plus il convient d'attribuer de l'importance aux décisions quotidiennes et répétitives, et inversement.

I. L'Amélioration de l'efficience des ateliers intégrés

Pour améliorer la productivité du travail dans les ateliers intégrés, les firmes intégrantes disposent de moyens d'interventions efficaces qui sont inégalement utilisés selon les situations concrètes.

1. Mise au point, perfectionnement et diffusion des innovations

La capacité d'innover et le contrôle de la diffusion des innovations grâce à des possibilités de pression constituent un puissant levier d'intervention entre les mains des firmes intégrantes ⁽¹⁾.

Les firmes les plus solidement établies disposent de leur propre service de recherche et de développement susceptible de leur assurer une production autonome d'innovations technologiques. Cependant, même les complexes les plus puissants et les plus diversifiés apparaissent plutôt comme des importateurs d'innovations brutes et leur rôle semble ensuite se limiter à des opérations de perfectionnement et de mise au point ⁽²⁾.

Cet effort de recherche et de développement est un facteur essentiel de la croissance des firmes intégrantes.

(1) Joseph Le Bihan

La mise au point, le perfectionnement et la diffusion des innovations dans l'agriculture moderne et le rôle des industries de l'amont et de l'aval.

Communication au Colloque de l'Association internationale des Economistes

Economic Problems of Agriculture in Industrial Societies and repercussions in developing countries Rome 1.7.1965

A.C. Carter and B. Williams. Industry and technical progress. Oxford University Press. 1961

- (2) Les principales innovations proviennent de l'industrie chimiques qui, d'une manière plus générale, est l'une des principales pourvoyeuses d'informations techniques dans un système industriel évolué.

.../...

Ces innovations sont automatiquement communiquées aux exploitations agricoles liées aux firmes intégrantes généralement par le biais des règlements techniques incorporés ou ajoutés aux contrats - du moins lorsqu'il s'agit de techniques de production au sens strict. La transmission d'autres innovations parmi les plus importantes, résulte en fait de l'obligation d'utiliser certains facteurs de production contrôlés par la firme intégrante et caractérisée par une productivité élevée (semences et jeunes animaux sélectionnés, rations équilibrées, etc ...). ⁽¹⁾.

La période qui s'écoule entre la mise au point de l'innovation et son utilisation au niveau de l'exploitation agricole se trouve théoriquement raccourcie ⁽²⁾. Il est donc probable que la vitesse de propagation des innovations dans les circuits intégrés est plus rapide que dans le circuit non organisé, ce qui peut contribuer à conférer une rente différentielle à la première catégorie d'exploitants. En outre, il semblerait que les innovations ainsi diffusées soient, en général, plus perfectionnées et mieux ordonnées que celles qui sont transmises aux exploitants agricoles par l'intermédiaire des circuits classiques de vulgarisation. La diffusion des innovations dans le circuit non intégré s'opère principalement sous forme d'informations parcellaires concernant tel ou tel point particulier que l'exploitant agricole doit théoriquement synthétiser sous forme d'un programme d'action. Le caractère parcellaire, incomplet, voire tout simplement incohérent, des multiples informations transmises à l'agriculteur par un très grand nombre de réseaux n'est pas, en fin de compte, un facteur favorable à la diffusion des innovations, surtout s'il s'agit

(1) La plupart des ressources productives d'origine industrielle utilisées par les agriculteurs sont de véritables "véhicules" d'innovations technologiques.

(2) L'exemple avicole est un cas typique de diffusion rapide et systématique des innovations les plus perfectionnées.

d'un milieu d'exploitants agricoles n'ayant pas bénéficié au préalable d'une véritable formation technique et économique (1).

De toute façon, les innovations seront alors adoptées selon les possibilités et le gré de chacun. Certains agriculteurs adoptent systématiquement les innovations dès leur apparition ; d'autres - et c'est le cas le plus général - procèdent par imitation des précédents ; les derniers enfin, pour des raisons diverses, ne les adoptent qu'avec retard. Il reste que le processus d'adoption des innovations ne peut être dans ces conditions que lent et surtout anarchique.

Les firmes intégrantes seront au contraire des pôles de diffusion systématique d'innovations choisies, étudiées et cohérentes, dont l'adoption sera pratiquement imposée.

Les firmes intégrantes disposent en outre d'un réseau de conseillers techniques qui encadrent les producteurs agricoles, assurant ainsi le contrôle de l'exécution des programmes de production. On a même vu dans les complexes les plus évolués, que ces agents mobiles disposaient d'installations-radio leur permettant de transmettre dans les meilleurs délais toute information utile aux organes centraux. Il en résulte une communication quasi automatique entre le centre et la périphérie du système et une rationalité accrue dans les prises de décision.

Les contrôles réalisés par les agents de la firme intégrante permettent en outre de centraliser les résultats obtenus et facilitent singulièrement les opérations de perfectionnement des différentes innovations.

(1) ce qui est le cas dans la plupart des pays de la Communauté économique européenne à l'exception des Pays-Bas.

Pour nous résumer, les innovations sont transmises ici sous forme d'un véritable programme de production annuel, voire même pluriannuel, adapté aux exigences de la firme intégrante. Ce programme a une composante technique et une composante économique. La composante technique intègre non seulement tous les aspects quantitatifs de la combinaison productive ⁽¹⁾ mais aussi les aspects qualitatifs (recherche du type de produit qui correspond aux besoins du marché, etc...). Le programme de production doit enfin permettre à la firme intégrante d'obtenir ses matières premières d'origine agricole dans des conditions de prix telles qu'elles puissent se placer avantageusement sur le marché ; d'où la nécessité de penser le programme de production en termes économiques ⁽²⁾.

Ces opérations de propagation des techniques de production et d'organisation ont des effets d'autant plus positifs que la complexité de la gestion des exploitations agricoles s'accroît, exigeant de la part des agriculteurs un niveau de connaissances de plus en plus élevé et que, dans la plupart des pays, les services classiques de vulgarisation ne sont guère adaptés aux besoins d'une agriculture en proie à des mutations technologiques profondes et rapides ⁽³⁾.

-
- (1) et non seulement un aspect particulier privilégiant un élément isolé de la fonction de production comme dans le cas de la vulgarisation classique, qu'elle soit le fait des agents officiels ou des services techniques de certains fournisseurs traditionnels (engrais, etc ...).
 - (2) Certaines firmes intégrantes particulièrement progressives utilisent déjà leurs ordinateurs électroniques pour programmer l'économie des exploitations qui composent leur groupe.
 - (3) Un nombre croissant d'observateurs sont conscients de la nécessité de restructurer les réseaux de transmission de l'information technique et économique aux agriculteurs ; par exemple "Cooperatives should consider providing engineering and architectural services plus the sole of buildings and equipment. They can assist farmers in the "systems" approach to agriculture by selling as an exemple, systems of efficient beef-production and not merely beef-feed"

W.G.Leith. Changing agriculture demands changing cooperatives
News for farmer cooperatives. April 1965 p.3.

2. L'attribution de ressources financières

La diffusion des innovations en agriculture se heurte de plus en plus à des contraintes financières. L'intensité capitaliste de la production agricole s'accroît rapidement et régulièrement et les possibilités d'accumulations internes de capital sont insuffisantes, sauf pour un petit nombre de cellules bénéficiant d'une rente différentielle d'ordre géographique ou technique. Les possibilités de recours à des sources externes de financement tant en ce qui concerne les opérations courantes que les immobilisations, conditionnent donc la mise en oeuvre de la plupart des innovations qui ont été précédemment mentionnées (1).

La politique d'entraînement du type technologique peut donc être complétée par une action d'entraînement du type financier. La passivité des intermédiaires financiers spécialisés dans la distribution du crédit aux producteurs agricoles et, dans certains cas, le caractère inadéquat des mécanismes mêmes d'attribution de ces crédits ont motivé l'intervention active des firmes intégrantes (2).

-
- (1) L'intensité capitaliste par unité de travailleur employé est sensiblement plus élevée dans une agriculture du type industriel et commercial, que dans les autres branches de l'activité manufacturière.

Cf. G. Muller et Helmut Schmidt :

Capital investi et productivité dans l'agriculture et l'industrie 100 p. I Fo. Munich 1959.

M. Gonod :

Les inputs courants et les rapports de capital en agriculture. Conférence à l'Ecole pratique des Hautes Etudes (Paris) 32 p. ronéotées, Janvier 1964.

- (2) L.A. Jones and R.L. Mighel "Vertical integration as a source of capital in farming" dans E.L. Braun, H.G. Diesslin and E.O. Heady "Capital and credit needs in a changing agriculture" Iowa State University Press 1961.
Pour une étude plus précise de l'intensité et du mode d'attribution de ressources financières aux producteurs de volailles de la C.E.E. cf. J. Le Bihan, Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la C.E.E., chapitre III.

Ces interventions sont le support d'un flux financier en direction de l'agriculture qui est alimenté, en partie du moins, par l'industrie ou le commerce.

Les firmes intégrantes peuvent intervenir dans le financement des ateliers contrôlés de manière directe ou indirecte.

Les interventions directes, sous forme de crédit "fournisseur," sont surtout destinées à faciliter le financement des achats productifs courants des unités intégrées. Cette forme d'intervention s'est particulièrement développée dans les différentes branches de l'élevage industrialisé et notamment dans le domaine avicole ⁽¹⁾. Les différentes productions végétales, qui sont moins dépendantes d'achats productifs d'origine non agricole, n'ont donné lieu qu'à des interventions plus légères, sous forme d'avances pour l'achat des plants et semences par exemple ⁽²⁾.

Pour tout ce qui concerne les immobilisations, les interventions des firmes intégrantes ont généralement un caractère plus indirect. L'existence d'un contrat de production, les diverses sécurités d'ordre financier accordées à l'unité intégrée constituent des garanties intéressantes pour les intermédiaires financiers. Dans certains cas, les firmes intégrantes peuvent, en outre, garantir expressément la bonne exécution du prêt et assurer l'amortissement financier grâce à un prélèvement automatique sur les prix des produits.

Sous des formes différentes, il se constitue ainsi un circuit privilégié de financement, ce qui a des incidences certaines et nombreuses sur le développement ultérieur des exploitations agricoles bénéficiaires.

- (1) crédits accordés pour l'achat de poussins d'un jour et d'aliments composés pour volailles
- (2) ce qui facilite en outre la standardisation de la qualité des produits finis.

.../...

3. La réduction des immobilisations dans les exploitations agricoles

La fourniture directe de services productifs (transport, opérations de préparation des cultures ou d'entretien des bâtiments d'élevage, opérations de récoltes, opérations de stockage ou de conservation des produits) libère l'exploitant agricole d'un certain nombre d'investissements coûteux et difficiles à rentabiliser dans certains types d'exploitation agricole ⁽¹⁾. Dans ces conditions, on peut considérer que la réduction des immobilisations est une forme indirecte d'attribution de ressources financières. L'exploitant agricole peut donc affecter les ressources ainsi dégagées à d'autres usages ou tout simplement les conserver pour maintenir une plus grande flexibilité dans la structure financière de son exploitation.

La firme intégrante a théoriquement la possibilité d'utiliser ses équipements fixes dans de meilleures conditions de coût grâce à une production importante et éventuellement mieux répartie dans le temps, ce qui permet par conséquent d'obtenir des taux d'utilisation plus élevés.

(1) Parmi les opérations susceptibles d'être réalisées directement ou indirectement par la firme intégrante, on peut citer, par exemple :

- a) productions végétales,
épandage d'engrais, application de traitements antiparasitaires, récolte ; ces opérations concernent surtout les productions mécanisables ;
- b) productions animales,
opérations de mélange décentralisées pour aliments composés, conditionnement des fourrages grossiers, désinfection mécanique des locaux d'élevage, location d'installations de réfrigération du lait à la ferme, etc ...

Pour une étude des formes de réduction de la sphère de l'activité productive des exploitations agricoles au sein de systèmes intégrés de production de légumes, cf. :

Mighell Ronald and Lawrence A. Jones "Contract production of truck crops". U.S.D.A. E.R.S. N° 152. Mars 1964.

Certaines réalisations suédoises et notamment la politique d'organisation du groupe Findus sont étudiées dans :

J. Le Bihan : Etude de quelques grands complexes industriels et commerciaux de l'économie alimentaire suédoise - 75 p. ronéotées I.N.R.A. Avril 1964

Aussi certaines grandes firmes intégrantes prennent-elles en charge dans la production agricole, tout ce qui peut être entrepris, de façon plus productive à l'échelle industrielle, c'est-à-dire tous les actes de production dont le coût est moindre s'ils sont pratiqués suivant des techniques hautement perfectionnées et à grande échelle ⁽¹⁾.

Elles ne laisseront sous le contrôle des agriculteurs que les opérations qui sont les plus adaptées à la dimension de leurs exploitations, par exemple : certaines opérations culturales comme le labour et le semis, etc...

(1) La réalisation de ces différentes opérations, soit directement, soit indirectement en faisant appel à des entreprises spécialisées sous-traitantes ce qui semble être la solution la plus fréquente, permet à la firme intégrante d'exercer un meilleur contrôle sur la qualité des produits. D'autres avantages peuvent encore être obtenus notamment pour tout ce qui concerne l'emploi des travailleurs saisonniers.

4. Dissociation et coordination des activités des ateliers de production sous contrat : les chaînes d'ateliers satellites

Comme on l'a déjà fait remarquer, le progrès technique permet la dislocation des processus de la production agricole stricto sensu. Dans les différentes branches de la production végétale, cette dislocation a donné lieu à la constitution de véritables industries (semences sélectionnées, etc...) ⁽¹⁾. La firme intégrante peut contrôler directement la multiplication des semences ou des plants en faisant appel à un certain nombre d'exploitations agricoles de leur groupe. C'est surtout dans les branches de la production animale que cet effort de dissociation et de recoordination des processus productifs s'est manifesté au cours des dernières années. La mise au point d'aliments spéciaux et l'utilisation de tranquillisants ont accru les possibilités de dissociation des processus de production animale en ateliers spécialisés et de dimension croissante qui permettent un abaissement des coûts et une standardisation accrue des produits ⁽²⁾. A titre d'exemple, on peut signaler la création d'ateliers de production de poulettes démarrées situés dans les complexes intégrés de production d'oeufs de consommation, ce qui permet un meilleur emploi des poulaillers des producteurs ⁽³⁾; on peut également mentionner les tentatives plus ou

(1) En matière de production animale, la sélection et la multiplication n'ont revêtu un caractère industriel que dans le domaine avicole : développement de grandes entreprises de sélection et multiplication des souches dans des établissements de grande dimension liés aux agents précédents par un système de licences de distribution.
Cf. J. Le Bihan et F. Nicolas Analyse économique des opérations de reproduction dans l'aviculture moderne, Fascicule n° 1, Croissance et organisation des entreprises productrices de poussins d'un jour (à paraître dans la collection des Travaux de la Station centrale d'Economie et de Sociologie rurales de l'I.N.R.A., au cours du dernier trimestre 1965)

(2) Les firmes intégrantes imposent couramment des normes minimales de dimension pour les ateliers.

(3) Dans certains complexes, cette opération est réalisée dans les propres ateliers de la firme intégrante.

moins réussies - du moins jusqu'à présent - de spécialisation des éleveurs de porcs en naisseurs et engraisseurs ; il faut encore citer les progrès récents de la spécialisation dans l'élevage bovin (naissseurs de veaux, producteurs de veaux de boucherie, producteurs de jeunes bovins d'engraissement, etc...).

Les firmes intégrantes peuvent assurer parallèlement la coordination entre tous ces chaînons spécialisés et complémentaires et créer de véritables chaînes d'ateliers satellites ⁽¹⁾.

(1) Parmi les facteurs favorables à un tel comportement des firmes intégrantes, on peut mentionner : l'imperfection des formes antérieures de coordination (spéculation, absence de normes de qualité, etc...) et les mutations techniques créant des situations nouvelles et inédites.

II. Les diverses sécurités accordées aux producteurs (1)

Les diverses sécurités qui lui sont accordées, permettent au producteur agricole d'accepter la croissance des ateliers intégrés et une moindre diversité de ses activités, sans mettre en péril l'équilibre financier de son exploitation. L'intégration verticale apparaît ainsi de ce point de vue comme une sorte de succédané de la politique classique de diversification et de péréquation internes que pratique l'exploitation agricole traditionnelle.

1. La réduction des risques physiques de la production

Les risques physiques de la production sont réduits à priori grâce à un encadrement technique de qualité et à une assistance quasi continue que fournit la firme intégrante. Le contrôle de la qualité de certains facteurs de production et la diffusion d'une connaissance technique adéquate sont déjà une première forme de réduction du risque. Parmi les interventions à priori qui sont réductrices de risque, on peut citer la désinfection des poulaillers ou d'autres locaux d'élevage, les prélèvements dans les parcelles affectées aux cultures légumières afin de prévenir les attaques de champignons parasites, etc ... (2).

-
- (1) A propos de l'analyse du risque et de l'incertitude dans la théorie de la firme et de l'intégration, cf.
Sidney Hoos, Lectures on uncertainty and the Firm, 200 p. ronéotées. Università di Napoli. Centro di Specializzazione e Ricerche Economico Agraria 1961.
H.R. Jenssen, E.W. Kelberg and D.W. Thomas, Integration as an adjustment to risk and uncertainty. Southern Economic Journal, avril 1962, pp. 378-384.
- (2) Dans le complexe de production de légumes du groupe Findus en Suède, toutes les parcelles destinées à la production du pois font l'objet d'une analyse chimique permettant d'établir un plan rationnel de fertilisation et d'une analyse bactériologique ayant pour objet de détecter la présence dans le sol de champignons Aphanomycés qui attaquent la racine du pois et que des traitements chimiques permettent d'éliminer à peu de frais.

Ces interventions à priori peuvent se révéler insuffisantes, elles sont alors complétées par des interventions à postériori dont la rapidité est souvent la condition de leur succès. Citons, par exemple, les traitements des cultures qui seront réalisées à temps grâce à la visite presque quotidienne des techniciens d'encadrement de la firme intégrante et à une liaison immédiate avec le centre d'organisation de la production. Il en est de même pour les traitements sanitaires dans les élevages, etc...

2. Les sécurités accordées dans le domaine des prix ou des revenus

La coordination planifiée ou ex-ante des décisions au sein du système intégré, l'amélioration de la communication des informations entre le centre du système et sa périphérie et inversement, réduisent singulièrement le niveau de l'incertitude et accroissent théoriquement le rendement de l'ensemble économique structure ⁽¹⁾.

Par exemple, le système intégré dispose de produits agricoles de qualité régulière, en quantité suffisante pour acquérir des positions commerciales et des avantages en matières de prix. Les coûts de fonctionnement des outils industriels de transformation sont diminués grâce à un ajustement correct des programmes de production et de livraison. Enfin, les outils industriels en amont des ateliers de production peuvent également avoir un fonctionnement amélioré grâce à une régularisation de leur débit (usines fabriquant des aliments composés, couvoirs, stations de multiplication des semences, etc...).

(1) On a supposé implicitement dès le départ que le centre du système dispose d'une information suffisante pour éviter les erreurs de décision. On verra dans le prochain paragraphe que les situations réelles sont souvent fort éloignées du modèle théorique.

Ces gains de productivité et de prix sont répartis à l'intérieur du système entre le centre et la périphérie et se concrétisent théoriquement sous forme de garanties de prix et de revenus accordées aux unités intégrées ⁽¹⁾.

Les modalités de garanties de prix ou de revenu sont variables suivant les productions (prix fixe garanti, prix minimum garanti, prix déterminé d'après les résultats de la vente suivant une formule mathématique, complément de prix par rapport à un prix de référence observé sur un marché donnant lieu à des cotations publiées, garantie d'une marge bénéficiaire minimale et considérée comme normale, garantie d'un revenu minimum par unité livrée, etc... ⁽²⁾

-
- (1) La fixation des règles du partage peut donner lieu évidemment à des conflits d'intérêts appelant un arbitrage.
 - (2) Certaines formules de rémunération des producteurs stimulent l'amélioration de l'efficacité des ateliers (prix différentiels suivant la qualité des produits livrés, voire suivant les dimensions de l'atelier, indexation des revenus garantis sur certains coefficients techniques de production : taux de conversion pour la volaille par exemple, etc...).

B. LIMITES DES INTERVENTIONS REELLES DES FIRMES INTEGRANTES.

Dans la pratique, les interventions des firmes intégrantes en matière d'organisation de la production agricole apparaissent généralement bien en deçà des possibilités théoriques esquissées ci-dessus.

Il y a là tout un domaine d'étude que les économistes n'ont pas beaucoup exploré, du moins jusqu'à présent ⁽¹⁾.

On examinera très succinctement les principales catégories de contraintes et d'incitations qui semblent déterminer le rythme, l'ampleur et le degré de perfectionnement des politiques d'intégration effectivement mises en oeuvre. Tout programme d'intégration verticale de la production agricole est, en fait, une sorte de compromis plus ou moins instable entre, d'une part, les possibilités et la volonté d'intervention des firmes intégrantes et, d'autre part, les pressions et les résistances de l'environnement économique, sociologique, voire politique. ⁽²⁾ Enfin, les méthodes et le degré d'asservissement varient en fonction de l'âge des groupes.

I. L'inégale puissance d'entraînement des firmes intégrantes.

La politique d'organisation contractuelle de la production agricole est une composante souvent essentielle de la stratégie de croissance des firmes intégrantes.

Il est bien connu que les structures internes des firmes conditionnent en partie leur croissance ultérieure. De ce point de vue, les firmes intégrantes ou potentiellement intégrantes disposent au départ

(1) Faut-il rappeler que la plupart des publications consacrées au développement de l'intégration verticale de l'agriculture moderne sont plutôt descriptives ? En particulier, les problèmes abordés dans ce paragraphe et le suivant n'ont guère été étudiés.

(2) Pour une analyse subtile des rapports de la firme et de son environnement.

cf. M.A. Adelman la firme et son environnement

Economie appliquée - Avril-septembre 1964 pp. 177 et suivantes.

de possibilités inégales. Il serait extrêmement intéressant de les classer en fonction de l'ampleur et de la nature de leurs moyens d'intervention. Malheureusement, les informations font défaut dans la plupart des pays. En particulier, les résultats publiés des recensements industriels et commerciaux ne permettent pas de pousser l'analyse jusqu'à ce niveau ⁽¹⁾.

Evidemment, les problèmes de structure interne des firmes intégrantes se posent en termes différents suivant les pays et notamment suivant le degré d'évolution technique et économique du secteur agricole et alimentaire.

En dépit du manque d'informations, on esquissera une typologie assez grossière des firmes intégrantes. Il va de soi que la classification proposée ne recouvre pas tous les cas possibles. Il s'agit tout simplement de quelques structures caractéristiques dont l'importance relative est inégale suivant les pays.

°
° °

Certaines firmes intégrantes sont de véritables complexes industriels diversifiés qui contrôlent "tous les points de passage obligés" nécessaires pour asservir une gamme d'ateliers de production agricole et qui disposent parallèlement de grands moyens de pression commerciale (marque, services de gros) et de recherche-développement.

Ce type de firme intégrante ne représenterait encore qu'une minorité dans l'effectif total des firmes intégrantes, même dans un pays ayant atteint un haut niveau de développement comme les U.S.A., et ce, malgré un puissant mouvement de fusion dans les différentes branches d'activité relevant des industries agricoles et alimentaires ⁽²⁾.

(1) A condition que de tels recensements aient été régulièrement effectués, ce qui n'est guère le cas que dans un petit nombre de pays industrialisés. Nous reviendrons sur ce point dans les conclusions du chapitre.

(2) Certains de ces ~~complexes~~ ont déjà une dimension multinationale. Cf., par exemple, leur expansion dans les différents pays de la Communauté.

A côté de ces complexes à dominante industrielle, on trouve des complexes à dominante commerciale, constitués autour de grandes unités de distribution qui contrôlent directement ou indirectement (par des marques de distributeurs) les outils de transformation industrielle des produits agricoles. Dans ce dernier cas, on peut observer un phénomène de satellisation en chaîne, la grande unité de distribution satellisant le transformateur qui, à son tour, satellise le producteur agricole ...

D'après les premiers résultats de nos investigations, les complexes à dominante industrielle exercent sur les exploitations agricoles un effet d'entraînement de nature technologique (innovations d'avant garde, etc...) plus puissant que les complexes à dominante commerciale.

Dans ce domaine, les complexes à dominante commerciale seraient surtout des imitateurs.

Par contre, les complexes à dominante commerciale, qui disposent d'une plus grande maîtrise de leurs débouchés, accordent généralement aux producteurs agricoles une sécurité supérieure en matière de prix perçus.

A côté de ces ensembles organisés, qui peuvent occuper des positions dominantes sur un ou plusieurs marchés et qui réunissent des moyens matériels, humains et financiers importants, on trouve un certain nombre de firmes intégrantes potentielles de petite ou moyenne dimension, qui ne disposent que de faibles possibilités d'organisation.

Les firmes intégrantes de petite et moyenne dimension peuvent contrôler des installations industrielles (abattoirs, usines d'aliments composés, conserveries, etc...) correspondant à l'optimum technique. Par contre, la dimension de ces entreprises peut se révéler insuffisante pour établir des réseaux commerciaux valables, d'où leur faible pénétration dans les circuits verticaux. Enfin, il est bien connu qu'une surface financière trop étroite et, notamment, un faible coefficient de solvabilité freine la croissance de ce type d'entreprise (insuffisance des ressources propres et difficulté d'accès au marché financier ...).

.../...

Par ailleurs, le désir d'indépendance est très souvent la motivation essentielle des responsables de telles entreprises ; c'est un autre facteur favorable à l'inertie des structures.

Enfin, il y a lieu de s'interroger sur le caractère adéquat, ou non, des structures internes des coopératives agricoles.

Dans l'ensemble, cette forme d'entreprise apparaîtrait plutôt moins dynamique que les entreprises du type capitaliste. Les structures coopératives, qui sont souvent anciennes, et qui furent conçues en fonction d'objectifs socio-politiques, manquent de plasticité, ce qui rend difficile la mobilisation des moyens pourtant considérables qui sont à la disposition des organisations économiques agricoles (crédit, assurance, vulgarisation, contrôle des leviers du syndicalisme agricole, etc ...).

L'évolution des structures coopératives est un exemple typique des distorsions structurelles précédemment mentionnées.

En effet, la création des organisations coopératives a précédé le grand mouvement d'industrialisation de la production agricole stricto sensu. La cristallisation des formes d'organisation des coopératives en amont et en aval des exploitations agricoles contraste avec les transformations techniques des processus de production et les réajustements semblent se réaliser lentement et difficilement ⁽¹⁾.

- (1) A propos des problèmes actuels du mouvement coopératif en agriculture, cf. :

Modern developments in agricultural cooperation. International Symposium. 124 p. University of Groningen. 1964

La coopération agricole. Economie rurale n° 62 - Paris octobre-décembre 1964. 110 p.

P. Coulomb. Les politiques de normalisation des structures de production agricole dans les complexes coopératifs modernes.

J. Le Bihan. Problèmes de la croissance des coopératives agricoles dans les pays capitalistes développés. (Etudes à paraître dans les Archives internationales de Sociologie de la coopération - Paris).

Une étude scientifique des structures socio-économiques des coopératives agricoles dans les six pays de la Communauté serait certainement du plus haut intérêt.

.../...

Parmi les facteurs qui peuvent expliquer ces phénomènes de cristallisation des structures coopératives que l'on peut d'ailleurs observer dans la plupart des pays industrialisés, y compris aux U.S.A. et même en Suède, mentionnons :

- a) les contradictions entre les intérêts des différents sous-groupes d'adhérents et les difficultés de formuler une fonction de préférence collective ;
- b) la prédominance des motivations extra-économiques des dirigeants, beaucoup de coopératives agricoles étant des firmes à motivation politique ;
- c) le manque de mobilité du personnel de direction ;
- d) l'insuffisance des ressources financières des agriculteurs pour assurer à la fois les investissements internes, déjà lourds dans les exploitations de production (cf. supra), et les investissements externes.
- e) l'inadaptation du statut juridique, etc ...

Il va de soi que toutes ces déficiences peuvent être corrigées par une politique appropriée destinée à transformer les coopératives agricoles en unités économiquement majeures ⁽¹⁾.

°
° °

L'analyse de la structure des entreprises et des branches d'industrie et l'inventaire des moyens d'intervention disponibles ne fournissent qu'une première indication quant au comportement probable des agents intégrateurs. D'autres facteurs doivent encore être pris en considération pour expliquer leur comportement réel. Il s'agit, en effet, de bien dissocier les possibilités d'intervention dans

(1) Ce qui implique un réexamen lucide des mesures de soutien utilisées jusqu'à présent dans certains pays.

l'organisation de la production agricole de la volonté d'intervenir effectivement. Très souvent, on a pu observer que ce sont les firmes de petite et surtout de moyenne dimension qui ont déclenché l'organisation contractuelle de la production agricole. En France, par exemple, ce sont les entreprises régionales de fabrication des aliments composés qui ont été les plus dynamiques en matière d'intégration de la production de poulets de chair. Aux USA, les grandes entreprises de transformation et de conditionnement des viandes n'ont guère été jusqu'à présent à la pointe de l'intégration des productions bovines, ovines ou porcines ⁽¹⁾.

L'analyse traditionnelle de la structure des branches et des marchés ne permet pas d'expliquer ces anomalies apparentes (2) qui peuvent résulter par exemple des structures de décision au sein des entreprises et notamment des formes d'organisation interne.

Il est bien connu que des entrepreneurs audacieux placés à la tête de petites et moyennes entreprises peuvent avoir un comportement

.../...

(1) Certains changements semblent en cours, notamment dans le groupe Armour ; cf. une récente étude de deux économistes membres du braintrust de cette société :

Hugh M. Moore and Gorham Hussey

Economic Implications of Market Orientation

Journal of Farm Economics - May 1965 pp. 421 et s.

"... Hog and Cattle procurements arrangements have not undergone the refinements found in broilers. However major changes in procurement are taking place which have significant economic ramifications Market orientations requires that supplier of cattle and hogs approximate as closely as possible the specifications needed to meet consumer needs ...".

(2) Cf. les analyses de J.S. BAIN

plus innovateur ⁽¹⁾ que les "gouvernements" des entreprises de grande dimension, souvent paralysés par des conflits internes ⁽²⁾.

En dehors de quelques cas exceptionnels, il n'en demeure pas moins que la grande majorité des entreprises de petite ou moyenne dimension situées de l'amont ou de l'aval de la production agricole ne présentent que de faibles capacités d'organisation.

°
° °

Les déficiences structurelles précédemment analysées expliquent que des firmes intégrantes interviennent dans l'organisation contractuelle de la production de manière partielle, voire tout simplement incohérente. Les exemples sont nombreux et il suffit d'énumérer les insuffisances les plus couramment observées :

- absence de services de recherche et, surtout, d'encadrement technique des producteurs ;
- asservissement partiel des ateliers de production ; par exemple, livraison obligatoire des produits sans contrôle des facteurs de production utilisés ;

(1) A condition, toutefois, qu'ils puissent disposer d'un support technique suffisant.

Précisément, le cas s'est présenté pour les fabricants d'aliments composés qui ont bénéficié de l'assistance technique de l'industrie chimique en particulier. C'est ce qui explique que cette industrie ait pu jouer un tel rôle moteur dans la plupart des pays industrialisés et cela, en dépit de la faible dimension de la majorité des entreprises.

(2) Les comportements sont différents suivant qu'il y a prédominance des services commerciaux, des services financiers ou des services techniques.

- manque de standardisation des méthodes de production :
- inorganisation des fonctions de transformation et surtout de vente des produits finis ⁽¹⁾;
- insuffisance ou caractère illusoire des sécurités accordées en matière de prix et de revenus ; etc ...

Ce dernier point mérite quelques développements.

Beaucoup de choses ont été écrites sur les problèmes du risque et de l'incertitude depuis la publication de l'ouvrage classique de F. Knight. Par contre, les modes de réaction des firmes ou des groupes de firmes face à l'incertain n'ont guère été étudiés de manière concrète.

Or, précisément, ce qui importe ici, c'est de savoir dans quelle mesure et comment les firmes intégrantes peuvent accorder des sécurités effectives aux producteurs agricoles de leur groupe.

Tous les systèmes d'organisation ont des possibilités d'adaptation face aux perturbations de l'extérieur qui échappent à leur contrôle ; ils peuvent les atténuer mais non s'y soustraire complètement.

On examinera très succinctement les diverses réactions possibles du système dans le court terme ⁽²⁾ :

.../...

- (1) Dans le domaine de la production animale et tout spécialement pour la volaille et le porc, on a pu observer le développement de pôles d'intégration ne contrôlant pratiquement au départ qu'un seul processus du circuit vertical et, de plus, situé en amont de la production animale !
- (2) Dans la pratique, on trouve des combinaisons variables des différentes politiques possibles. Il est superflu d'ajouter qu'il s'agit d'un domaine où il est difficile d'obtenir des informations objectives.

- 1ère attitude : refouler les aléas à la périphérie du système, c'est-à-dire en l'occurrence sur les producteurs agricoles ;
- 2ème attitude : refouler partiellement ou totalement les aléas à un échelon intermédiaire du système. Le réseau des distributeurs des grandes firmes fabriquant des aliments composés remplissent un rôle de ce genre dans des pays comme la Belgique et les Pays-Bas, pour une fraction importante des contrats porcs et volailles ⁽¹⁾ ;
- 3ème attitude : amortir une partie ou la totalité des aléas au centre du système grâce à des mécanismes de rétroaction (feed back)

Ici, il faut encore distinguer entre ce que l'on peut appeler les sécurités réelles et les sécurités illusoires.

Un exemple de sécurité illusoire est constitué par les contrats de production de porc ou de volaille qui accordent à l'éleveur une garantie de prix, mais qui réserve à la firme intégrante la possibilité de manipuler les prix des facteurs de production obligatoirement utilisés dans l'atelier (poussins, porcelets et surtout aliments composés). La firme intégrante peut encore aménager à priori une autre "soupape de sécurité" en évitant de préciser le rythme de la production, etc.. ⁽²⁾.

.../...

(1) Les contrats sont passés entre les distributeurs et les éleveurs. La firme centrale fabriquant les aliments accorde son assistance technique à sa constellation de distributeurs. Mais, les aléas financiers de la production contractuelle sont à la charge exclusive des distributeurs. Ces derniers ont généralement une activité assez diversifiée, comprenant, outre la distribution des aliments composés, la distribution des engrais, la collecte des produits du sol, etc.... Cette diversification explique en grande partie la flexibilité et la permanence du système. Aux Etats-Unis, nous avons pu observer, lors d'un voyage effectué en 1961 dans le Sud-Est, que les firmes centrales avaient été contraintes de prendre à leur charge une partie des aléas que les distributeurs avaient subis.

(2) J. Le Bihan. Rapport déjà cité. Chapitre III, pages 100 à 124.

Pour pouvoir accorder des sécurités réelles à la périphérie du système, une firme intégrante doit être à même, soit de se soustraire, en partie du moins, aux variations du marché grâce à une politique commerciale vigoureuse qui stabilise la demande ⁽¹⁾ (contrôle d'un réseau de distribution et, surtout, politique de marque soutenue par un effet publicitaire considérable ...), soit de procéder à des péréquations internes grâce à une diversification des activités ⁽²⁾. Dans la pratique, les grands complexes industriels ou commerciaux combinent ces deux politiques pour des raisons économiques évidentes.

°
° °

Dans ces conditions, il n'est pas douteux que les effets d'entraînement que les firmes intégrantes exercent sur la croissance et le perfectionnement technique des ateliers de production agricole peuvent être assez atténués. Chaque fois que l'on étudie un processus d'intégration verticale dans un circuit donné, il convient donc de ne pas perdre de vue cette notion de puissance inégale d'entraînement des pôles intégrateurs.

°
° °

Enfin, outre leurs contraintes structurelles, les firmes intégrantes rencontrent des obstacles non négligeables dans deux autres domaines.

Il y a d'abord la difficulté de trouver des cadres compétents tant au niveau de la conception que de l'exécution ⁽³⁾. En effet, le facteur humain est bel et bien l'une des clefs essentielles du succès

.../...

(1) W. Krelle. Preistheorie - Tübingen 1961.

Ph. J. Dhrymes. On the theory of the monopolistic, multiproduct firm under uncertainty.
International Economic Review. Septembre 1964.

(3) Il y a lieu de se demander si l'enseignement agricole à tous les stades est réellement adapté aux conditions d'une agriculture en pleine mutation technique et économique.

ou de l'insuccès de tout programme d'intégration. Dans un système organisé, les défaillances des individus responsables peuvent aboutir à des résultats désastreux ⁽¹⁾. On notera en particulier les compétences de tous ordres (technique, économique, humain, etc ...) exigées du personnel qui entretient et organise "sur le terrain" les contacts entre les unités satellisées et le sommet du système.

Une seconde difficulté non moins importante et qui entrave surtout l'action des firmes de petite et moyenne dimension est due à l'insuffisance quantitative et qualitative des informations économiques qui sont à la disposition des firmes intégrantes ⁽²⁾. Il ne s'agit pas ici des informations internes qui sont censées circuler correctement à l'intérieur du système mais d'une information concernant ses possibilités d'intervention sur le milieu extérieur (débouchés escomptés, évolution des prix ou des produits mis sur le marché par la firme intégrante, produits substitués, comportement des concurrents, etc...) ⁽³⁾.

.../...

-
- (1) C'est un fait bien connu que plus un système de décision est centralisé, plus l'erreur au sommet a des effets multipliés.
 - (2) D'où l'intérêt des services d'études et de prévisions économiques que les pouvoirs publics devraient développer pour éclairer et élargir l'horizon de décision des firmes intégrantes. Il s'agit encore d'un domaine où il y aurait beaucoup à faire.
 - (3) Est-il besoin d'ajouter que la plupart des pôles d'intégration de petite et moyenne dimension manquent totalement de services de planification à moyen et à long terme, d'où des comportements insuffisamment prospectifs et des erreurs d'appréciation ?

II. Les pressions et résistances de l'environnement.

Il s'agit maintenant d'examiner comment les interactions entre la firme intégrante et son environnement peuvent stimuler ou, au contraire, freiner, sinon bloquer, l'expansion et le perfectionnement des programmes d'intégration. Ce faisant, nous effleurerons seulement le problème plus général des liaisons et interactions entre une firme disposant d'un certain pouvoir d'action stratégique et son milieu économique-social.

Nous nous bornerons à examiner trois séries de contraintes externes qui semblent jouer un rôle déterminant :

- les motivations et comportements des producteurs agricoles,
- les pressions et résistances de l'appareil de distribution alimentaire,
- les contraintes institutionnelles.

1°) Motivations et comportement des producteurs agricoles (1).

Les réactions du milieu socio-économique des producteurs agricoles constituent un premier ensemble de données auxquelles les firmes intégrantes doivent s'adapter. Il n'est pas dans leur pouvoir, fussent-elles des coopératives agricoles, de transformer radicalement le milieu du moins à moyen terme (2).

.../...

(1) Il y a là matière pour une intéressante recherche interdisciplinaire groupant des économistes et des psycho-sociologues.

(2) Elles peuvent toutefois intervenir indirectement par le biais de la pression sur les décisions de politique économique de l'Etat. Il en est de même des différentes dispositions institutionnelles qui peuvent limiter leur action. cf. infra.

A fortiori les firmes intégrantes doivent s'adapter aux structures de production agricole (dimension des exploitations, surface cultivable par unité de travailleur, contraintes du régime foncier, âge des agriculteurs, etc) qui n'évoluent que lentement, du moins en Europe occidentale ⁽¹⁾. Cette adaptation n'exclut pas une maximisation des avantages comparatifs par une politique active de localisation des productions intégrées.

L'analyse des réactions du milieu agricole est d'autant plus difficile qu'on y trouve une combinaison variable d'attitudes spontanées et d'attitudes suggérées avec plus ou moins de vigueur par les organisations de défense professionnelle. Tel producteur agricole manquant de ressources adhérerait spontanément à un programme d'intégration qui ouvre de nouvelles perspectives de croissance pour son exploitation mais peut réviser son attitude à la suite d'une pression directe ou indirecte (diffusion d'une information systématiquement hostile à toute forme de production contractuelle, etc...) de "son" organisation syndicale ⁽²⁾.

Le mélange de motivations d'ordre économique et extra-économique et surtout l'importance relative de ces derniers constituent un autre facteur de complexité qui peut accroître le pouvoir de résistance des agriculteurs face à la puissante innovation d'organisation que représente le processus d'intégration verticale.

Il est probable que les comportements de refus proviennent souvent, surtout lorsqu'il s'agit de producteurs démunis de ressources, de conflits entre les implications des processus de coordination

.../...

-
- (1) La résistance des structures est variable suivant les branches de la production agricole : elle est plus faible pour les productions hors système, comme l'élevage "sans sol" (volaille, porcs) et plus élevée pour les ensembles de production techniquement interdépendants.
 - (2) Il serait intéressant d'étudier les relations et, le cas échéant, les conflits entre les firmes intégrantes dynamiques et les organisations professionnelles agricoles traditionnelles.
A la limite les firmes intégrantes peuvent susciter la création de nouvelles organisations concurrentes.
Il ne faut pas déduire que toutes les réactions des organisations syndicales agricoles soient nécessairement négatives ; elles peuvent fournir un cadre de négociation collective des termes des contrats.

contractuelle (réduction de l'autonomie de décision, interdépendance accrue entre les exploitations agricoles d'une région qui fournissent les mêmes produits au même centre de transformation, etc...) et des échelles de valeurs transmises soit par héritage historique, soit - et la chose nous semble beaucoup plus grave - par des systèmes d'éducation inadaptés aux profonds bouleversements qui caractérisent l'agriculture contemporaine (1).

Enfin, les réactions du milieu agricole, dans une région donnée, peuvent être influencées par des micro-groupes agissants qui sont à même d'infléchir les comportements de la majorité (2).

°
° °

Les producteurs agricoles peuvent avoir deux comportements face au problème de l'intégration :

- un comportement de refus,
- un comportement d'adhésion.

.../...

- (1) Est-il besoin d'ajouter que les chefs d'exploitation agricole d'aujourd'hui et, surtout de demain, ont besoin d'une solide formation générale, principalement économique.

Cf. J. Le Bihan

La formation économique des agriculteurs dans une société industrielle - Principes et Méthodes

P. COULOMB et L. LE SIDANER : Bilan d'une expérience de formation économique des Agriculteurs - à paraître dans Economie rurale

- (2) Comme exemple de micro-groupes exerçant une action de "leadership", on peut citer les C.E.T.A. en France, des groupes familiaux bien structurés, etc

Avant d'analyser ces deux types de comportement, il faut expliciter les principales raisons d'ordre économique qui semblent déterminer le choix des producteurs ⁽¹⁾. Ces raisons tiennent :

- au chef d'exploitation agricole lui-même, à sa perméabilité aux innovations et à son dynamisme économique d'une manière générale ;
- aux produits et, notamment, aux caractéristiques de l'offre et de la demande et aux conditions et résultats de leur ajustement (prix) ;
- aux ressources disponibles et nécessaires pour entreprendre une production à une échelle économiquement acceptable ;
- à la puissance de la firme intégrante ⁽²⁾.

a) Les comportements de refus.

Deux types de comportements peuvent être rangés sous cette rubrique :

- le refus par inertie qui est le fait du producteur ayant une faible propension à l'innovation et peu de dynamisme économique ;

.../...

(1) Cf. les intéressantes hypothèses de travail suggérées par

Walter G. Miller

Farm-tenure perspective of vertical integration

Journal of Farm-Economics - Mai 1960 - pp. 307 et s.

(2) Il faudrait ajouter le problème du statut juridique de la firme intégrante (coopérative agricole ou entreprise capitaliste) et ses répercussions sur le comportement des producteurs.

- le refus par préférence pour le risque et l'incertitude qui caractérise au contraire des exploitants agricoles particulièrement dynamiques et disposant généralement de rentes différentielles (rente de situation, niveau de formation et d'information supérieur à la moyenne, compétence professionnelle spéciale ou réputation locale lui assurant un marché privilégié et stable, exploitation de grande dimension et relativement diversifiée permettant des péréquations internes, etc ...).

Si le premier type de comportement a un caractère durable, voire irréversible, le second peut se modifier sous la pression de la conjoncture comme nous le verrons par la suite. Le refus par inertie, dans la mesure où il permet la survivance d'une importante frange de production inorganisée et flexible (petites unités, travail familial impayé, désinvestissement, etc ...) peut constituer une contrainte considérable qui limite les possibilités d'action des firmes intégrantes. Il s'agit en quelque sorte de la capacité de survie et de résistance des producteurs marginaux et inorganisés. Une partie importante de ce sous-ensemble de producteurs est représentée par des exploitants âgés.

b) Les comportements d'adhésion.⁽¹⁾

Les comportements d'adhésion recouvrent toute une gamme de situations plus ou moins hétérogènes.

Il faut d'abord distinguer l'adhésion totale de l'adhésion partielle.

.../...

(1) Ici il convient de redresser certaines erreurs d'interprétation souvent commises par des dirigeants professionnels agricoles et qui consistent à souligner les pressions exercées par les agents extérieurs en faveur de l'intégration verticale mais qui négligent les interventions ou les sollicitations des exploitations agricoles allant dans le même sens.

Dans le premier cas, le producteur accepte les modes d'organisation des ateliers que la firme intégrante propose, alors que dans le second cas il n'accepte qu'un certain nombre des éléments du système. Par exemple, le producteur acceptera de livrer à l'organisme coordinateur l'intégralité de la production de l'atelier, mais il refusera de laisser le soin à l'organisme coordinateur de centraliser les approvisionnements ou bien il ne voudra pas changer de méthodes de production, ou modifier la dimension de son atelier, etc... Cette seconde attitude est fréquente chez les exploitants agricoles qui ont acquis des habitudes de production antérieurement à la mise en oeuvre du programme d'intégration.

Les contraintes de nature psychologique ne suffisent pas à expliquer la permanence de certaines résistances. D'autres facteurs doivent être pris en considération ; par exemple :

- l'existence d'investissements qui ne sont pas encore amortis bien qu'ils soient obsolescents sur le plan technique (poulaillers ou porcheries désuets, etc...) ;
- la persistance de circuits d'approvisionnement privilégiés au sein de la communauté rurale (liaisons familiales ou politiques, etc...) ⁽¹⁾

Les firmes intégrantes s'efforcent de contourner ces obstacles et recherchent de préférence des exploitants agricoles considérés comme "nouveaux venus" dans la production en question.

.../...

(1) Dans cette hypothèse, c'est le fonctionnement d'une communauté rurale complexe (comprenant les exploitants agricoles, les artisans, les négociants locaux, etc...) qui est mis en cause. Il est connu que les rapports commerciaux dans la société rurale sont très individualisés.

A défaut, elles doivent s'adapter et accepter des formules de transition. Un transfert géographique peut même être envisagé si les résultats obtenus ne sont pas satisfaisants à la fin d'une période préliminaire ⁽¹⁾.

La durée de l'adhésion enfin peut être variable. Les facteurs de variation sont nombreux et difficiles à isoler (caractéristiques des productions, fluctuations cycliques des prix, conflits, etc..). ⁽²⁾

°
° °

La volonté d'adhésion des producteurs agricoles à un ensemble intégré, et ceci quel que soit le degré (partiel ou total) de la durée de cette adhésion (temporaire, durable), correspond à l'une des trois motivations suivantes ou à une combinaison de celles-ci :

- le besoin de ressources,
- le besoin de sécurité, ⁽³⁾
- la perspective de profits élevés.

Nous allons examiner successivement ces trois groupes de motivations.

a) Le besoin de ressources.

Le manque de ressources, du moins de certains types de ressources, joue un rôle déterminant dans l'adhésion des producteurs (crédit,

.../...

-
- (1) De ce point de vue, les firmes intégrantes présentes dans plusieurs zones de production (multifirmes nationales ou plurinationales) ont une gamme de possibilités plus importantes que les firmes intégrantes dont l'activité se limite à une seule région donnée (firme régionale ou sub-régionale). C'est également par ce biais que l'on peut expliquer la rapidité de certaines évolutions sans la localisation des productions.
 - (2) Il n'est pas toujours aisé de distinguer la volonté de rupture du producteur de la volonté d'élimination de la firme intégrante.
 - (3) Pour cette partie de l'analyse, nous nous sommes beaucoup inspirés du travail de H. Jenssen, E. Kerhrberg et D.W. Thomas : "Intégration as an adjustment to risk and uncertainty" ; déjà cité. Ces aspects du développement de l'intégration sont étudiés en détail par P. Coulomb dans une autre recherche en cours à l'INRA.

assistance technique, travail sous la forme de réalisation directe de certaines opérations de la production agricole, etc ...).

Les différents sous-groupes de producteurs agricoles (jeunes exploitants, exploitants marginaux, etc...) ressentent de façon inégale l'insuffisance de ressources.

L'intensité et la nature des besoins diffèrent également suivant les branches de production envisagées par l'ensemble intégré. Ces besoins évoluent en fonction du progrès technologique. L'industrialisation de la production animale, par exemple, est accompagnée d'un accroissement considérable du coefficient de capital par unité produite (augmentation des achats intermédiaires et des valeurs immobilières) ⁽¹⁾. Des besoins nouveaux d'assistance technique peuvent également se manifester à la suite de la mise au point de nouvelles innovations de production (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production).

b) Le besoin de sécurité.

Nous sommes ici en présence d'un facteur essentiel de l'adhésion des producteurs agricoles. Le problème de la sécurité, comme nous l'avons déjà montré, est double puisqu'il consiste à réduire, sinon à éliminer, les aléas biologiques et les aléas commerciaux.

Nous n'examinerons que ce dernier type d'aléas qui se réduit pratiquement au problème de la fluctuation des prix des différents produits au stade de la production pendant un intervalle de temps donné. ⁽²⁾

.../...

(1) C'est ce qui explique le rôle moteur de l'industrie des aliments composés dans l'expansion de certaines branches de l'élevage industrialisé (volailles, porcs, veaux de boucherie et, dans une mesure moindre, jeunes bovins d'engraissement). Le poids relatif des entreprises fabriquant des aliments composés dans la gestion des ensembles intégrés de production animale varie suivant les pays et le stade d'industrialisation et d'organisation des productions.

Cf. : J. Le Bihan : "Industrialisation et organisation des productions animales". Introduction générale (en cours).

(2) Jenssen, Kehrberg, etc..., dans leur étude précitée, n'ont envisagé ni les fluctuations cycliques, ni les transformations de structure.

La variabilité des prix et les possibilités de régulation des exploitants agricoles (péréquation horizontale des prix, rétention des produits, etc...) sont différentes suivant la périssabilité des produits et le degré de continuité du débit d'une production.

L'amplitude de la variabilité des prix et des possibilités correspondantes de régulation se modifie au cours du processus d'expansion des productions et de transformation des structures ⁽¹⁾. La croissance d'une production agricole à la suite d'une innovation technique détruit progressivement les équilibres anciens et remet en cause des comportements acquis. Par exemple, le comportement d'un exploitant agricole se modifie suivant qu'un atelier représente une faible part ou au contraire la source principale de son revenu ⁽²⁾. De même, son comportement se modifiera également en fonction de la conjoncture.

Par exemple, un producteur d'oeufs de consommation, disposant de ressources suffisantes pour entreprendre une production à une grande échelle, ne voudra probablement pas adhérer à un ensemble intégré tant que la conjoncture lui permet de vendre régulièrement ses produits à des prix rémunérateurs.

Ce comportement risque de se modifier en cas de désordres conjoncturels aboutissant à une variabilité accrue des prix.

Par ailleurs, l'adhésion à posteriori des producteurs à un ensemble intégré peut présenter un type de contrainte externe qui limite les capacités d'organisation des firmes intégrantes.

.../...

(1) Cf. le parallélisme avec les analyses de J. Schumpeter.

(2) La péréquation interne des pertes et des gains au sein d'une exploitation agricole est subordonnée à un équilibre relatif entre les différents ateliers. Cet équilibre est remis en cause par l'expansion d'un atelier donné.

En dehors des résistances d'ordre psychologique ou sociologique déjà entrevues, il faut donc mentionner l'hétérogénéité ⁽¹⁾ d'équipements existants issus d'investissements réalisés par les exploitants au cours de la phase antérieure à l'organisation contractuelle (bâtiments, matériel, etc...) et qui s'opposent à la mise en oeuvre d'une politique de standardisation rigoureuse des conditions de production.

°
° °

Les paramètres périssabilité des produits et continuité des flux ne déterminent pas automatiquement et mécaniquement l'adhésion ou la non-adhésion des exploitants agricoles à un ensemble intégré. On peut néanmoins accepter que les propensions à accepter, voire à exiger une régulation extérieure des prix et des débouchés décroissent à mesure que l'on passe :

- des groupes de produits périssables ou très périssables ⁽²⁾
et à débit discontinu ⁽³⁾ (ex. volailles, viandes, légumes de conserve),

.../...

(1) hétérogénéité n'est pas synonyme d'obsolescence.

(2) ou exigeant un stockage à la fois coûteux et délicat.

(3) Lorsque la fréquence de mises en marché pendant une période de production est élevée, voire à la limite quasi quotidienne, le producteur fonde sa sécurité sur la loi des grands nombres. Il est intéressant de constater que dans la quasi-totalité des pays les producteurs de volailles manifestent une nette préférence pour les accords contractuels, ceci à la fois pour un besoin de ressources et de sécurité.

Ce comportement concerne essentiellement les producteurs ayant des élevages au sol lesquels impliquent seulement trois ou quatre opérations de vente par an et par poulailler.

Par contre, lorsqu'il s'agit de systèmes de production en batterie, comme c'est le cas dans certaines régions d'Italie par exemple, le nombre des opérations de vente est plus élevé et peut atteindre facilement 50/an. Il est plus facile d'effectuer une péréquation de prix et on constate que les élevages sont moins fréquemment intégrés.

- à des groupes de produits périssables et à débit continu ou quasi continu (ex. lait, oeufs),
- à des produits stabilisés ou relativement stabilisés et à débit discontinu (ex. : céréales, pommes de terre de consommation) ⁽¹⁾, etc ...

On pourrait encore prendre en considération d'autres paramètres et, notamment l'élasticité de l'offre à court, voire à très court terme, l'élasticité de la demande intermédiaire et les possibilités de drainer une partie de l'offre vers des utilisations dérivées et régularisatrices ex post. Historiquement, l'absence de différenciation entre les variétés de fruits et légumes consommés en l'état et ceux destinés à la conserverie a permis d'obtenir cette régulation à posteriori. ⁽²⁾

c) la perspective de profits élevés.

Il nous reste à expliquer l'adhésion d'exploitants agricoles qui disposent de ressources suffisantes et qui peuvent effectuer une péréquation à l'intérieur de leur exploitation entre leurs gains et leurs pertes. Dans ce cas leur comportement est déterminé par la perspective des profits élevés qui résultent de l'efficience interne de la firme intégrante et de sa puissance d'action sur les marchés. ⁽³⁾

.../...

(1) Les marchés des céréales sont généralement organisés par les pouvoirs publics ; cf. infra.

(2) et cela au détriment de la qualité des produits conservés.

(3) La stratégie commerciale de la firme intégrante peut être fondée sur une qualité rigoureuse et suivie, ce qui exige un contrôle sévère des différentes opérations de la production.

Dans une moindre mesure, on peut considérer que l'adhésion à des ensembles intégrés des petits et moyens livreurs de produits à débit continu ou à fortiori stabilisés (lait, légumes secs, etc ...) est motivée par les perspectives de revenus plus élevés provenant des avantages commerciaux accumulés par la firme intégrante (marque, produits d'origine, etc ...). (1)

2°) Les incitations et les résistances de l'appareil de distribution alimentaire.

De nombreux auteurs américains ont étudié les rapports entre l'expansion de l'intégration verticale et la concentration de l'appareil de distribution alimentaire.

L'accroissement de la dimension des magasins et la centralisation des stratégies d'achat et de vente sont généralement considérés comme une puissante incitation en faveur de l'organisation contractuelle de la production. (2) Des volumes importants de produits de qualité régulière et prévendus - c'est-à-dire correspondant aux besoins préalablement étudiés du consommateur final - permettent en effet d'alimenter une distribution de masse. Cette distribution de masse suppose, par

.../...

- (1) Les avantages de prix perçus par les producteurs sont généralement fixés par une formule d'indexation sur un marché de référence.

Ex. : Marché des Halles Centrales de Paris + x %.

Cf. le fromage de Roquefort en France, étudié par Michel Labonne "Long terme et contrats de production en agriculture";

I.N.R.A. - Laboratoire de recherches de la chaire d'Economie rurale de l'E.N.S.A. de Montpellier - 52 pages ronéo - Mai 1965

Voir également du même auteur :

"Prix et contrats de production en agriculture" dans Economie rurale, vol. 61, juillet/septembre 1964, pp. 81-92.

- (2) Voir en particulier

G.L. Mehren : "The changing structure of the food Market" Journal of Farm Economics - Mai 1957 - pp. 339-357

id

Marketing-coordination and buyer's requirements Policy for Commercial Agriculture - Joint Economic Committee, 85th Congress, Novembre 1957.

D.B. De Loach

Competition for Channel-Control in the Food Industry (document photocopié communiqué par l'auteur).

ailleurs une uniformisation assez poussée des préférences des consommateurs. L'évolution constatée dans un pays comme les U.S.A. où l'appareil de distribution alimentaire est techniquement et économiquement évolué semble indiquer que le rôle des groupes de distribution est croissant dans la transmission des programmes de production aux exploitants agricoles ⁽¹⁾ (développement des marques de distributeurs pour les produits stabilisés comme les conserves, politiques d'achats sur spécification, expansion de l'intégration verticale ascendante, etc..).

Les complexes à dominante commerciale ont probablement acquis une importance considérable que les statistiques publiées ne permettent malheureusement pas de mesurer.

Les conséquences de ce mouvement ne sont pas nécessairement favorables au renforcement de l'effet d'entraînement exercé sur la croissance des exploitations agricoles.

Les filiales industrielles de grandes unités de distribution alimentaire, ou tout simplement leurs sous-traitants en cas d'achat sur spécification, n'ont pas nécessairement une capacité d'innovation élevée ⁽²⁾.

.../...

(1) J.C. Dubourgnonx

Le pouvoir de négociation des agriculteurs dans une économie d'abondance.

Thèse de Doctorat (dactylographiée)

Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris - juin 1965

(2) Cette indication qui, à notre connaissance, n'a jamais été vérifiée statistiquement, serait en tout cas conforme à la tendance générale à la décroissance de la pression innovatrice dans un ensemble économique donné au fur et à mesure que l'on se rapproche de la consommation finale.

D'autre part, la puissance d'achat des grandes unités de distribution peut être telle qu'elles sont à même d'imposer certaines règles de l'échange aux industries de transformation et de conditionnement des produits agricoles. Aux Etats-Unis, par exemple, quelques grandes unités de distribution ont modifié leur politique d'achat de viandes en utilisant systématiquement les normes fédérales de classification. Les grandes entreprises de transformation des viandes ont perdu ainsi une partie importante des avantages de leur politique antérieure de différenciation. Une telle politique favorise, par contre, le maintien de petites entreprises dans les branches industrielles en amont de la distribution.

. . .

Dans les pays européens et notamment dans les pays membres de la C.E.E., les rapports relatifs entre les différents sous-ensembles verticaux de la chaîne de l'économie agricole et alimentaire n'ont pas atteint le degré d'assymétrie observé aux U.S.A.. Certes, la situation est variable d'un pays à un autre. L'Allemagne Fédérale, la Suède, la Grande Bretagne et dans une mesure moindre les Pays-Bas ont déjà un appareil de distribution alimentaire relativement concentré. Par contre, en France, en Italie et dans une mesure moindre en Belgique, l'appareil de distribution alimentaire est encore en grande partie dans un état "inorganisé". La structure artisanale de la distribution est en grande partie le reflet de petits marchés de consommation cloisonnés, de l'hétérogénéité des besoins des consommateurs (1). Une telle structure est défavorable à l'expansion des puissantes firmes intégrantes qui disposent des moyens nécessaires pour alimenter un marché de grande dimension. (2)

.../...

(1) Il y a des décalages entre l'intégration formelle des marchés et leur intégration réelle.

(2) Les actions commerciales des grands complexes industriels peuvent infléchir progressivement le comportement des unités de distribution, mais ces transformations sont lentes et coûteuses.

Les contraintes institutionnelles sont beaucoup plus nombreuses qu'il ne le semble à première vue ⁽¹⁾.

Il s'agit d'inventorier et d'analyser l'ensemble des mesures réglementaires édictées dans le cadre de la politique économique et d'évaluer, dans la mesure du possible, leurs effets directs ou indirects sur les possibilités et les modalités de croissance des firmes intégrantes les plus dynamiques ⁽²⁾. Ces dispositions peuvent être regroupées en deux catégories et nous nous bornerons à esquisser un premier inventaire :

- a) les dispositions malthusiennes qui réduisent la portée des effets d'entraînement au niveau des exploitations de production agricole :

Exemples

- les dispositions fiscales freinant le développement des ateliers de production agricole de grande dimension ;
- les mesures limitant arbitrairement les dimensions des ateliers de production (normes qu'il est interdit de dépasser);
- les mesures interdisant "l'entrée" des agents extérieurs dans les différentes branches de la production agricole.

.../...

-
- (1) Il conviendrait d'étudier les dispositions de politique agricole au sens large de ce terme (c'est-à-dire concernant les approvisionnements en ressources productives nécessaires aux exploitations agricoles, la production, la transformation et la vente des produits), prises au cours des soixante dernières années dans les différents pays membres de la Communauté et toujours en vigueur, en insistant sur les objectifs initialement recherchés dans un contexte donné, leur dénaturation progressive à la suite des changements du contexte d'origine et leurs effets actuels envisagés sous l'angle du mouvement général d'industrialisation et d'organisation de l'économie agricole et alimentaire. Un tel travail pourrait être réalisé par une équipe mixte comprenant des économistes et des techniciens de la science politique.
- (2) A contrario, ces mesures prolongent "la survie" des firmes endormies !

b) Les dispositions organisant le fonctionnement des marchés.Exemples :

- Contingentement de la production au stade des usines de transformation ;
- Interdiction de l'entrée dans la distribution finale édictée à l'encontre de certains groupes de transformateurs ⁽¹⁾ ;
- Les normes standardisées de classification des produits qui, comme on vient de le voir, limitent les possibilités de différenciation des produits ;
- Certaines formes de soutien des prix et de contrôle de l'offre ;
- Les dispositions malthusiennes freinant l'expansion des firmes modernes de distribution alimentaire (loi de Cadenas, etc).
- Les différentes mesures qui ralentissent la "sortie ou l'entrée" des petites entreprises dans les différentes branches des industries de transformation des produits agricoles ;
- Les dispositions réglementant la négociation collective et l'homologation des contrats par les pouvoirs publics. (cf. le contrat de production de pois de conserve en France, figurant en annexe du chapitre III).

.../...

(1) Un exemple intéressant est constitué par le fameux Consent Decree édicté aux U.S.A. en 1920, et qui bloquait la pénétration des quatre grandes entreprises de transformation de la viande dans la distribution au détail (Swift, Armour, Cudoky et Wilson). Il est probable que cette mesure a eu des effets aux U.S.A. sur le dynamisme de ces entreprises et de l'industrie des viandes en général.

III. Transformation et croissance des groupes intégrés. (1)

Dans le tissu des relations et des interactions entre les firmes intégrantes et le milieu environnant, il y a encore lieu de mentionner un phénomène qui ne peut être bien saisi qu'à travers une étude dynamique des processus d'intégration.

Il s'agit des transformations qualitatives des politiques d'organisation de la production qui interviennent au cours de l'expansion des groupes.

D'aucuns ont eu trop tendance à considérer que les modalités de la coordination verticale sont fixées une fois pour toutes ne varietur. Le fait de procéder à des analyses en "coupe instantanée" conduit inévitablement à ce genre d'erreurs d'appréciation. Un examen approfondi du fonctionnement de cas concrets au cours d'une assez longue période semble indiquer au contraire que le contenu des programmes d'intégration est caractérisé par une série de transformations génératrices de discontinuité dont l'ampleur est souvent telle qu'on peut sans exagération parler de rupture.

Les origines de ces oscillations sont nombreuses et difficiles à distinguer.

Il y a tout d'abord toute une série de changements dus à ce que l'on peut appeler "les maladies infantiles" du système.

.../...

(1) A notre connaissance, aucune étude n'a été publiée sur cette dynamique interne des ensembles intégrés.

La phase de croissance initiale achevée, les systèmes d'organisation ont tendance à s'uniformiser progressivement, certains éléments de différenciation entre les groupes pouvant néanmoins subsister⁽¹⁾. Cette seconde phase, que l'on peut qualifier de période de maturité, est généralement caractérisée par une tendance décentralisatrice conduisant au relâchement progressif de certains types de contraintes.

Telle firme intégrante, par exemple, imposant au départ tel ou tel facteur de production (semences, plant, etc...) abandonne progressivement cette exigence, une fois que les unités intégrées ont bien acquis les nouvelles habitudes de production. Il risque d'en être ainsi chaque fois que la firme intégrante a imposé initialement un ou plusieurs facteurs de production dont l'emploi s'est ensuite généralisé. Encore faut-il que la diffusion de ces nouveaux facteurs de production soit effectivement possible !

Tel n'est pas le cas, par exemple, lorsqu'il s'agit de semences, de plants ou de souches de jeunes animaux, que les firmes intégrantes sélectionnent et multiplient spécialement pour leurs besoins propres.

Il est probable que la plupart des réalisations donnent lieu, au départ, à d'assez coûteuses erreurs techniques et économiques, dues à l'information insuffisante des agents responsables. C'est la phase d'expérimentation pendant laquelle, fort heureusement, la production organisée sur une base contractuelle ne représente qu'une faible part de tous les achats de produits agricoles qu'effectue la firme intégrante.

.../ ...

(1) La phase dite "de croissance initiale" peut durer plusieurs années.

L'expérience progressivement acquise permet de redresser ces erreurs. Chaque fois, par conséquent, que l'on étudie un programme d'intégration verticale dans une branche de production agricole qui connaît de brusques changements technologiques, on découvrira vraisemblablement des politiques d'organisation très diverses, certaines n'étant conçues qu'à titre purement expérimental. Très souvent, d'ailleurs, la même firme intégrante peut expérimenter simultanément plusieurs systèmes d'organisation de manière à pouvoir comparer les résultats obtenus.

Les éléments du système d'organisation qui semblent connaître les plus grandes variations au cours de la phase initiale de croissance des groupes sont les suivants :

- les méthodes de rémunération des producteurs (1);
- le degré de centralisation des décisions et, tout particulièrement, les modalités de contrôle des achats productifs des agriculteurs ;
- la réalisation directe de certaines opérations productives par les firmes intégrantes (récolte, etc...).

En cas d'apparition de nouvelles innovations technologiques ou commerciales, qui rendent possibles ou surtout nécessaires des systèmes d'organisation plus perfectionnés, on peut observer une centralisation renforcée qui amorce une troisième phase dans la croissance du groupe, etc ...

Chaque fois que l'on étudie une expérience concrète d'organisation contractuelle de la production agricole, il faut par

.../ ...

(1) Cf. l'incorporation progressive de stimulants.

conséquent la situer d'abord par rapport aux différentes phases de la croissance du groupe intégré.

°
° °

Les différentes phases de la croissance des groupes et les modifications correspondantes des politiques d'organisation de la production ont évidemment des répercussions sur la périphérie du système (nombre et dimension des ateliers de production sous contrat, mobilité des producteurs, localisation, etc...) ainsi que sur le type de relations sociales qui se nouent entre le centre et la périphérie du système.

En particulier, la multiplication d'expériences plus ou moins improvisées au cours de la période initiale de croissance des groupes est favorable à la mobilité et à la fluctuation de l'effectif global des producteurs intégrés.

Cette mobilité a tendance à décroître au fur et à mesure que le groupe approche de la phase de la maturité ⁽¹⁾. Dans des ensembles de production de légumes de conserves ayant atteint cette phase de développement, nous avons pu observer des taux annuels de remplacement de l'ordre de 2 à 3 %, la rupture des biens contractuels étant due dans la majorité des cas à des causes extérieures à l'ensemble intégré (décès ou mobilité géographique des exploitants agricoles, etc ...).

.../ ...

(1) La firme intégrante peut distinguer deux catégories de producteurs :

- ceux avec lesquels elle est liée de façon durable
- ceux qui ont des contrats épisodiques.

La seconde catégorie lui permet d'adapter plus facilement le système aux fluctuations des marchés. Encore faut-il qu'il existe une "armée de réserve" de producteurs acceptant de remplir ce rôle.

Il y aurait lieu d'étudier les répercussions de la production contractuelle sur le déroulement des cycles (rigidité croissante de la courbe d'offre du moins dans le court terme, etc..) et inversement les relations entre les cycles et l'évolution de la production contractuelle.

Enfin, la troisième phase de la croissance est caractérisée par un regain d'instabilité dû à la fois à la volonté systématique d'élimination des cas marginaux (producteurs inefficients, ateliers de faible dimension ou situés à l'extérieur d'une aire optimale, etc...) et au refus des producteurs de se conformer aux nouvelles méthodes d'organisation proposées par la firme intégrante. A la limite, la firme intégrante peut déplacer son aire d'activité afin de trouver des producteurs moins marqués par les habitudes acquises ou plus capables de s'adapter tant du point de vue psycho-sociologique que du point de vue des ressources matérielles nécessaires.

Enfin, parallèlement à toutes ces transformations qualitatives et quantitatives, les modes de relation entre le sommet des systèmes intégrés et les producteurs de base changent également. Aux formules de contrats individuels qui sont utilisées dans la plupart des cas au cours de la croissance initiale des groupes, peuvent se substituer des formules de contrat collectif avec clauses d'arbitrage ⁽¹⁾. Lorsqu'il s'agit de groupes coopératifs à rythme de croissance élevé, les possibilités d'entrée ont tendance à se réduire et la coopérative évolue graduellement vers une société fermée.

.../...

(1) Dans certains cas, les relations du type contractuel se transforment en liaisons financières du type classique (participation des producteurs agricoles au capital social des firmes intégrantes). L'évolution vers des formes modernes de salariat agricole est également possible, du moins dans certaines régions et pour les branches de production techniquement bien maîtrisées.

C. CROISSANCE ET TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

Il s'agit d'examiner maintenant quelles peuvent être les conséquences de la satellisation d'un ou de plusieurs ateliers de production sur la croissance et la transformation des exploitations agricoles.

Nous avons déjà longuement souligné les effets à la fois stabilisateurs et dynamiques de l'intégration verticale pour l'atelier intégré :

- a) Effet stabilisateur.

Réduction de l'incertitude des prix des produits finis et des risques de production et, du même coup, possibilité accrue de produire à grande échelle en utilisant des techniques plus productives.

- b) Effet dynamique.

Accroissement effectif de la dimension et de la productivité des opérations d'un ou de plusieurs ateliers grâce à une allocation supplémentaire de ressources (cf. capitaux, informations, etc...).

Dans la mesure où elle facilite l'expansion d'un atelier de production ou d'un petit nombre d'entre eux, l'intégration verticale conduit les exploitations agricoles à se spécialiser ou à moins diversifier leurs productions ⁽¹⁾. Il en résulte une diminution soit

.../ ...

(1) U. Renborg

Tendance à la concentration et à la spécialisation agriculture ; 22 pages ronéotées.

Conférence prononcée au Colloque sur les problèmes économiques de l'agriculture et leurs répercussions dans les pays en voie de développement - Rome 1-8 septembre 1965.

L'auteur mentionne le rôle de l'intégration verticale comme facteur de spécialisation en agriculture mais n'examine pas ses incidences sur la dynamique interne des exploitations.

"La réduction du nombre des branches de production par exploitation, de même que l'agrandissement des ateliers les rendent plus sensibles que jadis aux variations des prix et des récoltes. Une intégration bien organisée peut constituer un substitut à la répartition des risques que permettait la production diversifiée" pp. 9 - 10.

du nombre des branches de production soit des processus productifs dans une branche donnée, ou bien tout simplement un accroissement de la contribution de certains ateliers à la formation du revenu de l'exploitation.

Nous allons étudier successivement :

- les difficultés de mesurer les effets d'entraînement qui s'exercent directement sur le sous-ensemble constitué par les ateliers intégrés d'une exploitation agricole.
- la propagation indirecte des effets d'entraînement au sein de l'ensemble de l'exploitation agricole.

I. L'impact de l'intégration verticale sur l'économie des exploitations agricoles : la mesure des effets d'entraînement exercés sur le sous-ensemble intégré

Il s'agit de bien analyser les liaisons entre les exploitations agricoles et les firmes intégrantes avant d'examiner les modalités et l'intensité des effets d'entraînement.

En effet, les liaisons peuvent varier :

- en étendue et en complexité,
- en profondeur,
- en durée,
- en intensité.

Examinons brièvement les différents facteurs de variation.

1) Etendue et complexité de l'impact.

L'étendue de l'impact peut se définir par le nombre d'ateliers intégrés dans une exploitation agricole ⁽¹⁾.

.../...

(1) Dans notre analyse, nous considérons qu'au minimum un atelier est intégré lorsque l'exploitant est tenu de livrer l'intégralité de la production à un agent coordinateur qui s'engage, en contrepartie, à prédéterminer les prix perçus.

Le système intégré le plus simple est représenté par une firme intégrante contrôlant un seul atelier dans l'exploitation agricole. Les choses peuvent être plus complexes au fur et à mesure que s'accroissent le nombre des ateliers intégrés dans l'exploitation agricole et le nombre des firmes intégrantes auxquelles il sont reliés.

L'ensemble des situations concrètes peut être systématisé de la manière suivante ⁽¹⁾:

Systèmes unipolaires
(ou système à un sommet)

1. Un atelier de l'exploitation agricole lié à une firme intégrante.
2. Deux ou plusieurs ateliers d'une même exploitation agricole liés à une même firme intégrante ⁽²⁾.

Systèmes multipolaires
(ou système à plusieurs sommets)

1. Un atelier de production de l'exploitation agricole lié à deux firmes intégrantes ⁽³⁾.
2. Deux ou plusieurs ateliers de production de l'exploitation agricole liés à deux ou plusieurs firmes intégrantes ⁽⁴⁾.

.../...

(1) Pour être complet, il faudrait envisager les ateliers intégrés communs à plusieurs exploitations de base. Exemple : poulaillers coopératifs, étable coopérative, etc... - Cf. les travaux de Ph. Nicolas et de P. Coulomb cités dans l'annexe bibliographique du rapport.

(2) Les coopératives agricoles devraient théoriquement constituer un cadre idéal pour la mise en oeuvre d'un tel système.

(3) Un exemple que nous avons pu observer dans certaines exploitations agricoles du Soissonnais est un atelier de production de pois, travaillant en partie pour une conserverie du type classique, et en partie pour une usine de surgélation. Cette double dépendance n'est pas un phénomène très courant. Dans la plupart des cas, les contrats stipulent en effet des liaisons exclusives.

(4) Il faudrait distinguer plusieurs variantes

- suivant la nature juridique des firmes intégrantes,
- le nombre et la nature des ateliers de l'exploitation contrôlés par chaque firme intégrante, etc

2) Profondeur de l'impact.

La profondeur de l'impact est variable suivant la nature des ateliers intégrés et leur position relative dans le système de production. Il est bien connu que les ateliers composant une exploitation agricole sont inégalement interdépendants. Certains ateliers sont pratiquement hors système alors que d'autres peuvent être la charnière d'un ensemble culturel (tête d'assolement par exemple). L'impact de l'intégration est théoriquement plus profond lorsque l'effet d'entraînement de la firme intégrante s'exerce sur un atelier charnière. Dans ce cas, comme nous l'avons déjà fait remarquer, la firme intégrante se heurte rapidement à des contraintes structurelles. Lorsqu'il s'agit d'ateliers de production animale ou végétale hors système, le processus d'intégration peut laisser intact l'organisation antérieure de l'ensemble techniquement interdépendant.

3) Durée de l'impact.

L'impact de l'intégration verticale dépend également du temps pendant lequel l'agriculteur a travaillé sous contrat.

La durée des contrats est variable suivant les productions. Les productions à cycle relativement court (volailles, porcs, légumes de conserve) sont généralement organisées sur la base de contrats annuels ⁽¹⁾. Certaines productions fruitières, comme les pêches, peuvent donner lieu à des contrats pluriannuels (cinq années et plus). Dans la pratique, la durée des contrats varie sensiblement pour une même production suivant les firmes intégrantes.

.../...

(1) La mobilité des producteurs au cours de la période de croissance initiale des groupes ou la multiplication des contrats épisodiques - chose fréquente pour les élevages sans sol - compliquent singulièrement l'analyse de ce facteur de variation.

La durée de l'impact sur l'exploitation agricole est également fonction de la répétition dans le temps des contrats. Il faut noter qu'il arrive que les nouveaux accords contractuels soient passés avec une forme intégrante différente de la précédente.

4) Intensité de l'impact.

Enfin il s'agit d'évaluer l'intensité des effets d'entraînement transmis par l'intermédiaire de l'intégration, soit à un atelier donné, soit globalement au sous-ensemble d'ateliers intégrés.

Il s'agit pratiquement de mesurer l'importance, la nature et le rythme des influences exercées par le ou les sommets des systèmes intégrés sur leur périphérie.

Les influences ou "entrées" ⁽¹⁾ transmises aux unités intégrées et acceptées par ces dernières peuvent être classées en deux catégories suivant qu'elles s'appliquent :

- aux ressources productives, ou
- au revenu procuré ⁽²⁾.

a) Ressources productives.

Il faut étudier successivement la structure et la quantité des ressources additionnelles transmises directement ou indirectement par l'intermédiaire des processus d'intégration et leur importance relative

.../...

(1) Suivant l'expression des cybernéticiens.

Cf. Henryk Grenie sky

Cybernétique sans mathématique - 131 p.
Gauthiers-Villars - Paris 1965.

(2) L'importance relative des effets d'entraînement par injection de ressources additionnelles ou par stabilisation du revenu ou du prix est inégale suivant les ensembles intégrés et les structures d'exploitation. Les proportions peuvent se modifier au cours de l'évolution du système.

En effet, plus un processus d'intégration verticale a tendance à se stabiliser et à se rapprocher de la phase de maturation, plus les effets d'entraînement ont tendance à s'atténuer et à se limiter à la garantie de prix relativement plus stables ou sensiblement plus rémunérateurs que les prix du marché ouvert. En cas d'innovations technologiques qui remettent en cause les structures de l'atelier intégré en impliquant, par exemple, un accroissement sensible de la capacité de production, les effets d'entraînement par les ressources peuvent redevenir prédominants.

par rapport aux autres ressources des exploitations agricoles. Il n'y a pas de problème particulier pour la mesure des ressources matérielles (crédits, équipements, etc...). Il n'en est pas de même pour les ressources immatérielles (informations techniques et économiques). A défaut d'étalon de mesure suffisamment précis, on peut évaluer l'ordre de grandeur des ressources immatérielles d'après leurs coûts tels que les firmes intégrant les comptabilisent (coût du service de recherche-développement et de diffusion des innovations).

Parallèlement, il faudrait évaluer les ressources correspondantes disponibles de l'exploitation agricole ce qui, dans la pratique, est beaucoup plus difficile. Pourtant, il n'y a pas d'autre façon de procéder si l'on veut comptabiliser rigoureusement l'importance relative de l'apport des ressources nouvelles et la nature des goulots d'étranglement éventuellement éliminés.

b) Le revenu procuré.

L'attribution de ressources additionnelles permet à la fois un accroissement de la production et de la productivité du travail dans l'atelier intégré. Cet effet de dimension et de productivité peut s'ajouter à l'effet de stabilisation des prix ou du revenu par unité produite.

.../...

Nous avons vu précédemment que l'action des firmes intégrantes s'exerçait également à la sortie des ateliers intégrés, sous forme d'une stabilité accrue des prix ou des revenus. La mesure de ces avantages peut se heurter à des difficultés. Pour apprécier l'incidence réelle d'une garantie de prix ou de revenus, il faut pouvoir comparer les avantages reçus à ceux qui auraient résulté d'un marché "ouvert". Une telle comparaison suppose :

- qu'un tel marché existe et surtout que les résultats des transactions qui y ont lieu soient accessibles sinon publiées ;
- que les produits soient de structure et de qualité identique de part et d'autre.

Enfin rappelons que les avantages de prix dont bénéficient les produits de l'atelier intégré peuvent être partiellement ou totalement annulés par des hausses équivalentes des prix de certains facteurs ⁽¹⁾. Cette hausse doit également être prise en considération.

En fin de compte, il faut pouvoir réaliser des bilans annuels du fonctionnement du système, par atelier et éventuellement par sous-ensemble d'ateliers.

Ces différents bilans doivent être raccordés en sous-périodes caractéristiques et interprétés en fonction des différentes étapes du développement de l'exploitation agricole. L'intégration d'un atelier donné a tendance à avoir un effet déstabilisateur pendant une

.../...

(1) Il ne faut pas exclure l'hypothèse de "ruine", c'est-à-dire de déficit des ateliers intégrés provenant de la défaillance des firmes intégrantes (faillite, non respect des termes des contrats, etc...). Des déficits passagers dus aux difficultés conjoncturelles sont compatibles avec un fonctionnement normal des firmes intégrantes. Le système peut comporter des possibilités de réajustement en cas de dépression durable d'un marché d'un produit ; cf. Par exemple les types de poulaillers susceptibles d'être reconvertis en porcheries ou en étables pour veaux de boucherie au prix de dépenses relativement faibles.

période donnée et c'est cette période qu'il faut mettre en évidence. Cette analyse s'impose a fortiori en cas d'intégration successive et échelonnée de plusieurs ateliers de production de la même exploitation agricole. Il importe, par conséquent, que les économistes qui se préoccupent de l'analyse du développement des exploitations agricoles prennent effectivement en considération les différentes séquences d'impulsions extérieures que l'intégration verticale a transmises. Il ne suffit pas d'une brève allusion à ces facteurs externes par une phraséologie creuse et excessivement générale. Il faut mesurer les effets d'entraînement exercés directement sur le sous-ensemble d'ateliers intégrés et les incorporer dans une analyse d'ensemble de la dynamique des exploitations. C'est ce second point que nous allons examiner maintenant.

II. La propagation indirecte des effets d'entraînement
au sein de l'ensemble de l'exploitation agricole. (1)

Les effets d'entraînement des processus d'intégration se propagent indirectement dans l'exploitation agricole considérée dans son ensemble.

Les mécanismes de propagation des effets d'entraînement dans l'exploitation agricole, c'est-à-dire surtout sur la partie non intégrée de l'exploitation, sont complexes et difficiles à mesurer (2).

.../...

- (1) Dans certains cas, la firme intégrante peut entreprendre une action pour orienter l'évolution du sous-ensemble qu'elle n'intègre pas directement, dans la mesure où cette évolution peut faciliter l'expansion du sous-ensemble intégré. Telle entreprise de production de fromages manquant de lait a étudié et diffusé auprès de ses producteurs de nouvelles méthodes d'engraissement précoce des jeunes animaux. D'autres firmes intégrantes peuvent assister leurs producteurs dans l'aménagement du sous-ensemble non intégré pour accroître leur capacité de résistance en cas de dépression du marché. Dans la suite de ce paragraphe, ces actions ne seront pas prises en considération.
- (2) Dans un premier temps, seules des analyses très fines du type monographique peuvent nous permettre de progresser et de tester les différentes hypothèses de travail qui sont proposées.

Nous retiendrons trois mécanismes qui peuvent jouer simultanément.

- 1) l'effet multiplicateur résultant d'un revenu additionnel,
- 2) la stimulation du dynamisme économique des ménages d'exploitants agricoles,
- 3) la contraction du sous-ensemble intégré.

Nous laissons de côté l'hypothèse d'une ruine totale provoquée par la défaillance de la firme intégrante.

1° - Le multiplicateur de revenu et les transferts.

Le supplément de revenus que le sous-ensemble intégré procure permet à l'exploitation agricole de dépenser plus. Les investissements peuvent par exemple se multiplier dans l'ensemble non intégré. Une partie des excédents réalisés dans les ateliers intégrés peut financer la modernisation, l'expansion ou la création d'ateliers dans la sphère non intégrée. Ces transferts d'excédents sont pratique courante dans les ensembles économiques diversifiés.

Il s'agit d'apprécier l'importance relative de ces transferts et leur répartition entre les différentes branches du sous-ensemble non intégré et le calendrier des opérations. Si la mesure des transferts et la connaissance de leur affectation sont possibles, on mettrait en évidence le rôle des processus d'intégration comme support de croissance de l'ensemble de l'exploitation agricole et non plus seulement du sous-ensemble intégré.

2° - La stimulation du dynamisme économique des ménages d'exploitants agricoles.

Ajoutons également que les processus d'intégration ont aussi des répercussions sur le comportement même des exploitants agricoles, surtout dans les régions les plus sous-développées. Le contrat de production aboutit à isoler pratiquement l'atelier intégré du reste de l'exploitation. Cette dissociation incite les exploitants agricoles

.../...

à analyser en termes économiques le fonctionnement de cet atelier et notamment les gains monétaires qu'il procure.

Nous avons pu constater dans de nombreuses régions de France que les ateliers intégrés faisaient toujours l'objet, sinon d'une comptabilité, du moins d'une balance élémentaire (entrées, sorties, différence positive ou négative). Certaines formes de rémunération contraignent pratiquement le producteur à enregistrer régulièrement et soigneusement des événements techniques comme la mortalité du cheptel, l'indice de consommation, etc... Il est probable que l'expansion de l'intégration, surtout, favorise la diffusion du calcul économique dans les exploitations agricoles surtout dans les zones sous-développées.

Toujours dans le même type de régions agricoles, nous avons pu encore relever les indices d'une certaine transformation des systèmes de valeur des producteurs sous contrat et tout particulièrement des producteurs de volaille et de porcs. Tout un ensemble de facteurs ont contribué à "désaliéner" les producteurs et les membres de leur ménage : par exemple une vie de relations plus intense de nature différente du fait des visites régulières de techniciens, du fait de la nécessité d'être assez régulièrement informé de l'évolution de la conjoncture (prix des produits et également prix des aliments composés), du fait encore de la rapidité des innovations techniques et de la participation à des groupes de discussion lors du renouvellement des contrats, etc ...

Là encore il y a des perspectives de recherches intéressantes pour la psycho-sociologie appliquée aux problèmes de la société agricole ⁽¹⁾.

.../...

(1) Les méthodes de recherche et les schémas de pensée des "économistes ruraux" sont souvent en retard sur l'évolution des faits. En sociologie rurale, les retards sont encore plus considérables. L'expansion des processus d'intégration verticale et le renouvellement de l'action collective des producteurs accélèrent la destruction d'une certaine société agricole. Il est temps que les sociologues et psycho-sociologues abordent enfin l'étude des problèmes du passage d'une agriculture du type artisanal à une agriculture du type industriel et commercial.

3° - La contraction du sous-ensemble non intégré.

L'expansion du sous-ensemble intégré peut non seulement bloquer le développement du sous-ensemble non intégré, mais provoquer sa contraction absolue à plus ou moins brève échéance. A la limite, l'ensemble non intégré peut se réduire à un véritable fonds de subsistance du ménage (auto-consommation) ou du sous-ensemble intégré (auto-approvisionnement partiel ou total d'un ou de plusieurs ateliers intégrés).

La contraction du sous-ensemble non intégré peut résulter d'une subordination passive du producteur à la fonction de préférence de la firme intégrante ; p. ex. : volonté de créer des élevages avicoles de grande dimension dans des régions de petite exploitation agricole ⁽¹⁾.

Le producteur agricole peut systématiquement rechercher la contraction de l'ensemble non intégré. C'est ce qui est à l'origine de certaines expériences intéressantes de multi-intégration des exploitations (deux ou trois ateliers intégrés par la même firme intégrante ou plutôt par trois firmes intégrantes différentes et représentant plus de 90 % du revenu de l'exploitation).

Les modalités, le rythme et l'ampleur de ces effets indirects sont variables suivant la nature et l'importance des ateliers intégrés, la structure de l'exploitation agricole de base et, d'une manière plus générale, suivant les potentialités de croissance qu'elle recèle.

.../...

(1) Une telle politique ne correspond pas nécessairement aux intérêts bien conçus de l'exploitant. Sa vulnérabilité est considérable d'où une probabilité élevée de ruine totale de son exploitation.

La fonction d'objectif du chef d'exploitation agricole est une variable essentielle qui peut modifier complètement tout le mécanisme de la propagation (volonté d'expansion, recherche d'un confort plus élevé, probabilité subjective face aux aléas du non-renouvellement des contrats, etc ...).

°
° °

Suivant les cas, les processus d'intégration peuvent favoriser des évolutions structurelles apparemment divergentes ; par exemple :

- a) le maintien d'exploitations agricoles à temps partiel, qui survivent grâce à des dotations additionnelles de ressources. Le processus "d'assainissement" des structures de production agricole peut être bloqué temporairement, ce qui n'est pas nécessairement positif, surtout s'il s'agit de jeunes exploitants.
- b) l'accélération de la croissance d'exploitations démunies de ressources ou le financement d'une promotion scolaire.
- c) l'attribution d'une rente différentielle de positions à des exploitations agricoles déjà bénéficiaires de rentes différentielles techniques, etc....

A ce stade de l'analyse, on débouche sur le problème encore peu exploré de la croissance et de la transformation des exploitations agricoles dans les sociétés économiquement développées.

Nous sommes là dans un nouveau domaine de recherche vaste et complexe qui déborde le cadre de cette étude.

.../...

C O N C L U S I O N

=====

Les changements en cours dans l'organisation de la production et des échanges dans les exploitations de production agricole ouvrent de nouvelles perspectives de recherche qui débordent le cadre de l'économie rurale traditionnellement enseignée.

Les résultats très limités qui ont été obtenus par notre groupe de travail indiquent que beaucoup de progrès restent à réaliser tant du point de vue de la conceptualisation que des méthodes d'observation si nous voulons faire oeuvre non seulement utile mais véritablement scientifique ⁽¹⁾.

(1) Cf. les propositions d'amélioration de la connaissance statistique des structures des exploitations agricoles figurant dans les conclusions générales du rapport.

CHAPITRE II

Problèmes méthodologiques

A. LA CONCEPTION DU PROJET

La réalisation de ce projet a soulevé des difficultés méthodologiques qui n'ont pas toujours été résolues de manière satisfaisante loin s'en faut !

Il faut d'abord rappeler que la quasi-totalité des informations quantitatives et qualitatives incorporées dans le rapport résultent d'un travail de première main. En raison du caractère quelque peu prospectif du projet, il n'a guère été possible d'utiliser des informations déjà rassemblées au cours d'études antérieures. Nous examinerons d'abord quelles ont été les contraintes de travail du groupe d'experts puis nous critiquerons les méthodes utilisées, le questionnaire et la valeur des résultats obtenus.

Le crédit disponible ne permettait guère d'entreprendre et de réaliser un projet d'étude de grande ampleur. L'objectif du groupe de travail était donc nécessairement limité, non dans ses ambitions, mais dans ses moyens. A défaut d'enquêtes systématiques exigeant de longs délais et des moyens matériels importants, on s'est donc orienté vers des analyses du type monographique n'ayant théoriquement aucune valeur représentative d'un univers plus étendu et dont le choix était laissé à l'intuition de spécialistes connaissant déjà relativement la question. En outre, il a été décidé de réaliser des monographies dans tous les pays membres de manière à pouvoir mettre en évidence l'aspect général du problème à étudier ⁽¹⁾.

(1) A l'exception toutefois du Grand-Duché de Luxembourg.

Le choix et la réalisation des monographies étaient du ressort exclusif des co-experts ⁽¹⁾. A une exception près, ces derniers appartiennent directement ou indirectement aux organisations professionnelles agricoles. Il leur était donc extrêmement difficile, sinon impossible, d'avoir recours aux informations des firmes et groupes ne relevant pas des organisations précitées toutes plus ou moins liées à la coopération ou du crédit agricole. Dans ces conditions les groupes intégrés non coopératifs sont inévitablement sous-représentés dans la population étudiée.

Deux monographies complètes devaient être fournies par chaque expert national quelque soit l'importance relative de l'économie agricole du pays considéré, ce qui peut sous-représenter certains pays dotés d'une agriculture potentiellement plus importante et diversifiée.

Toutes les monographies ont été construites suivant le même plan. La responsabilité de la conception de ce plan incombe exclusivement à l'expert principal.

B. CONCEPTION ET CRITIQUE DES QUESTIONNAIRES

Le projet initial de questionnaire, testé dans un groupe avicole français, qui avait été proposé n'a pas été retenu par le groupe de travail en raison de ses objectifs trop ambitieux en regard des moyens financiers dont on pouvait disposer pour réaliser l'étude. Le projet finalement adopté tient compte dans la mesure du possible de toutes les réactions et avis des co-experts. Nous donnons le texte du questionnaire en annexe de ce chapitre.

-
- (1) A condition toutefois que les firmes intégrantes retenues aient un minimum d'âge.
En fait, cette condition n'a pas toujours été respectée.
Tous les groupes retenus devaient en outre satisfaire aux deux conditions suivantes :

- livraison obligatoire de la production,
- accords durables, c'est-à-dire couvrant au moins une période d'un an.

I. Conception du questionnaire

Il avait été prévu quatre types d'études différentes (correspondant à quatre parties du questionnaire) pour chacun des groupes retenus pour l'enquête par les co-experts.

1. Chaque groupe étudié devait être placé dans un contexte global : pour cela était demandée une description de l'évolution de la branche et, dans la mesure où cela était utile, une description des conditions en amont (approvisionnements) et en aval (transformations, commercialisation, etc.) de la production.

L'évolution de ces branches au cours des dernières années, les principaux facteurs et modalités des changements observés ainsi que les différentes sources de viscosité qui ont limité les évolutions devaient être mis en évidence.

Chaque co-expert devait pouvoir élaborer ce premier document en utilisant des sources d'information déjà disponibles. La difficulté de ce travail était donc fonction de la valeur et de la précision des études antérieures réalisées dans chaque pays.

2. Le second document correspondant au questionnaire n° 1 intitulé "croissance et organisation des firmes intégrantes" constitue un des éléments fondamentaux de chaque monographie.

On sait que l'on peut analyser un groupe intégré comme un système relativement fermé dans lequel coexistent un centre principal de décision (le pôle intégrant) et un grand nombre de centres secondaires (les ateliers intégrés) fortement subordonnés au centre principal. En ce sens un groupe intégré peut s'analyser comme un processus de satellisation technico-économique d'entreprises autour d'un pôle de coordination.

Il est donc essentiel d'analyser la structure de ce pôle central de décision et son comportement. Cette première analyse doit permettre de dresser un inventaire des possibilités d'action et de rétroaction (feed back) du centre de décision principal sur son environnement.

La connaissance des modalités des interventions de la firme intégrante, sans oublier éventuellement les divers changements introduits au cours de son développement, permettront alors de dégager sa stratégie globale dont dépend en partie du moins, l'ampleur et le rythme des réactions et transformations transmises à la périphérie du groupe.

3. Le troisième document correspondant au questionnaire n° 2 est consacré à l'analyse du champ d'action du centre de décision principal. Il s'agit d'étudier la structure de ce milieu, et ses réactions en présence de la réalisation des objectifs de la firme intégrante, voire des firmes concurrentes. Ces réactions sont fonction d'un grand nombre de variables d'ordre technique, économique, sociologique, historique, etc... Cette partie de l'enquête était extrêmement difficile à réaliser et nécessitait des investigations considérables.
4. Enfin, le dernier document correspondant au questionnaire n° 3 étudie les perturbations éventuelles introduites dans l'organisation interne des cellules périphériques du système par les interventions de la firme intégrante, et les divers mécanismes par lesquels les unités intégrées réagissent et se sont réadaptées à un nouvel environnement.

La méthodologie de cette partie de l'enquête a été, nous allons le voir, quelque peu sacrifiée en raison des moyens dont disposait le groupe de travail pour réaliser l'enquête.

II. Critique du questionnaire

1. Critiques mineures

Un certain nombre de questions ont été soit insuffisamment précisées, soit purement et simplement omises.

Les insuffisances concernent surtout le premier et les deux derniers documents. L'importance de la note préliminaire a été certainement sous-estimée. En fait, il aurait fallu procéder à une véritable analyse de la structure des branches (importance de certains groupes, taux de concentration, effets de domination, évolution des techniques).

Parallèlement, il aurait fallu estimer la croissance récente du produit global de la branche pour pouvoir faire les comparaisons entre cette croissance et la croissance des groupes intégrés inclus dans notre étude, ce qui permettrait d'apprécier plus valablement le dynamisme relatif des firmes intégrantes.

Le questionnaire n° 2 contient une omission. En effet, pour comparer les caractéristiques des producteurs intégrés et des producteurs non intégrés, il ne suffit pas toujours de comparer les membres du groupe étudié et les autres agriculteurs. En effet, si plusieurs firmes intégrantes exercent une activité dans la même aire, il faut pouvoir comparer l'ensemble des producteurs intégrés et les non intégrés. Il est évident que cette rectification implique un surcroît de travail considérable. Ce travail a pu être réalisé dans quelques régions françaises.

Les insuffisances du questionnaire n° 3 concernent surtout les flux financiers et notamment la participation des ateliers intégrés à la constitution du capital social des firmes intégrantes. Il s'agit là d'un élément fondamental qui peut influencer dans l'avenir sur les rythmes de croissance des groupes privés et des groupes coopératifs.

Le passage concernant l'affectation des réserves financières accumulées dans l'atelier intégré peut être contesté. En fait, il concerne surtout les exploitations agricoles où l'activité non intégrée ne représente plus qu'un "fonds de subsistance", ou les entreprises pour lesquelles l'atelier intégré a constitué une base de départ à la croissance d'autres ateliers (investissements productifs réalisés grâce aux réserves financières constituées à partir de l'atelier intégré).

Enfin, il aurait fallu sans doute procéder par comparaison entre des exploitations agricoles non intégrées et des exploitations intégrées présentant au départ les mêmes caractéristiques structurelles.

2. Critiques majeures

Nous critiquerons ici aussi bien la conception du projet que la conception même du questionnaire.

L'objectif était, rappelons-le, l'étude des incidences de l'intégration sur les structures agricoles. Le problème ainsi posé peut ne pas être complètement appréhendé en analysant seulement le comportement d'un pôle intégrant. Il convient d'analyser aussi le comportement de l'exploitant vis-à-vis du processus d'intégration de l'un de ses ateliers de production.

Si cet atelier intégré est sur le plan technique très indépendant du reste de l'ensemble de l'entreprise agricole (ce qui peut être le cas par exemple pour une production sans sol comme le poulet de chair), sa gestion pourra être très autonome de celle de l'exploitation agricole dont il fait partie. En particulier, les contraintes à sa croissance dues à l'exploitation agricole elle-même se limiteront à des contraintes financières (possibilités d'investissements, trésorerie) qui pourront d'ailleurs être prises en charge par le pôle intégrant et à des contraintes en travail.

Par contre, les ateliers composant l'ensemble technique interdépendant seront en général beaucoup plus liés à l'exploitation tout entière (contraintes agronomiques, etc...)

Enfin, et surtout, une même exploitation comprend plusieurs ateliers de production susceptibles d'être coordonnés dans un processus d'intégration. Or, ces ateliers ne seront pas nécessairement intégrés par une même firme intégrante. Cette sorte de pluri-intégration par des firmes différentes est très fréquente dans les régions d'agriculture industrialisée comme la Suède du Sud (Scanie par exemple), le Bassin Parisien et les Pays-Bas, etc... Or, une approche réalisée à partir d'une firme intégrante ne permet pas de saisir ces phénomènes et l'ensemble des liaisons entre l'exploitation agricole et les pôles intégrateurs.

En fait, on a donc seulement étudié de manière privilégiée les relations et interactions entre une firme intégrante et une exploitation agricole. Le problème est évidemment simplifié lorsque la pluri-intégration de l'exploitation agricole est réalisée dans le cadre d'une seule firme intégrante ⁽¹⁾. Dans ce cas, on retombe dans l'hypothèse de deux ou plusieurs ateliers de la même exploitation agricole intégrée par la même firme intégrante, qui a été expressément prévue dans le questionnaire n° 3. Par contre, lorsque l'exploitation agricole dépend d'un système d'intégration bi ou multipolaires, ce qui est dans l'état actuel de l'évolution la situation plus couramment observée, la méthode d'investigation retenue ne permet pas d'appréhender la totalité des liaisons entre l'exploitation agricole et les centres extérieurs de coordination. Les recherches ultérieurement entreprises en vue d'approfondir les nombreuses questions abordées, sinon simplement mentionnées dans ce rapport, devront prendre en considération ce phénomène à notre avis essentiel.

(1) Ce qui suppose que la firme intégrante soit un conglomérat suffisamment diversifié. Certaines coopératives agricoles ou plus exactement certains groupes coopératifs ont d'ores et déjà une structure adéquate leur permettant de réaliser une intégration des principaux ateliers de production des exploitations de base. Dans la plupart des cas, les structures coopératives sont demeurées plutôt passives en matière d'organisation de la production agricole.

La poursuite des recherches engagées à l'occasion de ce projet suppose donc que l'on prenne en considération l'ensemble des liaisons verticales et horizontales d'une exploitation agricole donnée.

Or, de telles recherches supposent la mobilisation de moyens d'investigation considérables. Il serait souhaitable à cet effet que, dans un proche avenir, les concepts utilisés dans les enquêtes agricoles périodiques réalisées dans les pays membres de la Communauté soient modifiés de manière adéquate pour pouvoir appréhender les problèmes structurels de l'agriculture dans une société industrielle ⁽¹⁾. Il convient en particulier de mesurer de façon plus précise le volume des flux verticaux et les formes des échanges des exploitations agricoles. Il sera de plus en plus nécessaire que les statisticiens ajustent leurs concepts et définitions aux exigences d'une agriculture qui tend de plus en plus à industrialiser ses techniques de production et à s'organiser économiquement dans les complexes agro-industriels. Cela permettra de poursuivre plus efficacement des programmes de recherche sur le sujet qui est abordé trop sommairement dans ce présent rapport.

Une autre critique majeure qui découle indirectement du statut socio-professionnel des co-experts est la prédominance écrasante des coopératives agricoles ou des filiales au statut non coopératif contrôlées par la coopération agricole. En fait, tous les groupes étudiés sont contrôlés par la coopération agricole. Une dernière critique d'ensemble concerne cette fois l'âge moyen des groupes qui est assez bas puisqu'il atteint à peine quatre ans et demi. Comme on l'a déjà fait remarquer, cette jeunesse relative est un handicap considérable.

(1) Cf. à propos du renouvellement des méthodes et des objectifs des recensements agricoles Ray Hurley - Census concepts : Past, present and future. Journal of Farm Economics - May 1962, p. 616 et suivantes. Voir également le commentaire de J.E. Palleren, p.622 et suivantes. "Any change in the definition of a farm for future censuses should certainly have countenance of farmers and farm related industries".

(2)

C. CRITIQUE DES DONNEES RECUEILLIES

Rappelons tout d'abord que le présent rapport est le résultat de l'agrégation de treize monographies dont l'origine est la suivante :

- Allemagne fédérale : deux monographies
- Belgique : deux monographies
- France : quatre monographies
- Italie : trois monographies
- Pays-Bas : deux monographies

Nous examinerons la qualité des données recueillies successivement d'après les questionnaires auxquels elles correspondent.

I. Les notes préliminaires :

Il s'agissait de faire une analyse globale de chaque branche de production étudiée afin que l'on puisse situer le cas des groupes intégrés dans un ensemble plus vaste. Dans l'ensemble les monographies obtenues sont trop qualitatives et du même coup il est difficile de les agréger de façon cohérente.

En particulier, la concentration relativement faible des branches étudiées qui est l'une des caractéristiques fondamentales des structures actuelles, n'apparaît pas très nettement. Dans deux pays, les notes préliminaires concernant deux branches d'activité sont pratiquement inexistantes (faute d'informations valables pour cette branche dans le pays concerné).

II. Les questionnaires n°1

Les données recueillies à partir de ce questionnaire - qui concerne, rappelons-le, la croissance et l'organisation des firmes intégrantes - sont de loin les plus complètes et sont celles qui ont

permis de pousser le plus loin cette étude. Nous en trouverons le résultat dans le chapitre III de ce rapport. Il n'en reste pas moins que les experts se sont heurtés à un certain nombre de difficultés.

En effet, les insuffisances des données tiennent surtout à l'imperfection et à l'hétérogénéité des statistiques d'entreprises. Les firmes négligent en effet quelque peu la mise en ordre des données dont elles disposent, n'en ressentant pas toujours l'utilité pour elles-mêmes, préoccupées évidemment par la résolution de problèmes urgents et quotidiens. Aussi très souvent les archives lorsqu'elles existent sont très difficilement exploitables du fait de l'absence d'une présentation homogène d'un exercice à l'autre. La reconstitution des séries statistiques comparables exige souvent un travail considérable et fastidieux.

Par ailleurs, s'il a été en général possible d'obtenir des données fondées sur des critères physiques, les difficultés ont été souvent insurmontables lorsqu'il s'est agi de recueillir des données concernant les liaisons financières entre les firmes intégrantes et les ateliers intégrés. Aussi est-ce là le point le plus faible de l'étude à partir du questionnaire n° 1. En particulier cela n'a pas permis d'étudier aussi précisément qu'il l'aurait fallu, la politique contre-aléatoire des firmes intégrantes. Un important aspect du problème nous échappe ainsi en partie.

III. Le questionnaire n° 2

Dans ce domaine les résultats obtenus sont particulièrement décevants. Le contenu du chapitre IV du rapport, qui correspond aux données recueillies dans ce questionnaire, est élaboré uniquement à partir de monographies françaises. Pratiquement seuls les co-experts disposant d'une puissante infrastructure de recherche pouvaient rassembler les informations nécessaires à la réalisation de cette enquête. Il reste que l'absence de données suffisamment précises enlève beaucoup à l'intérêt qu'aurait dû présenter le chapitre IV de ce rapport.

IV. Le questionnaire n° 3

Ce troisième questionnaire concernait l'étude de la croissance des ateliers intégrés et des transformations correspondantes dans la structure des exploitations. Il était particulièrement difficile à réaliser et, si les informations recueillies sont dans l'ensemble beaucoup plus complètes que celles que les experts ont pu rassembler pour le questionnaire II, il n'en reste pas moins qu'elles sont inférieures à celles du questionnaire I ⁽¹⁾.

Du reste, la méthodologie utilisée, qui a été adoptée par le groupe de travail pour des raisons d'opportunité est fondamentalement critiquable. En effet, il eut été plus scientifique d'étudier la structure et la croissance des ateliers sur un échantillon représentatif de ces ateliers pour chaque groupe intégré.

Malheureusement, on n'a pu envisager l'étude que sous un aspect monographique : deux monographies d'ateliers étant fournies par groupe intégré. Du même coup, la valeur du rapport concernant ce point (chapitre V) ne peut être que relative...

De plus, ce procédé risquait d'introduire d'autres causes d'erreurs. Les ateliers étudiés étant choisis par les experts, ceux-ci ont bien sûr dans tous les cas choisi d'étudier les ateliers pour lesquels ils avaient le plus d'information; aussi, n'est-ce pas toujours un atelier représentatif de la moyenne de l'ensemble dont nous avons les monographies.

A ces causes générales d'erreurs s'ajoutent les difficultés propres à l'étude.

L'insuffisance des résultats tient la plupart du temps à l'absence de données chiffrées et à leur trop grande hétérogénéité d'une enquête à l'autre. Certaines firmes intégrantes ont pu fournir directement les indications concernant la croissance des ateliers intégrés de leur groupe depuis la période de démarrage du processus d'intégration. Dans l'ensemble, cette source d'information ne semble

(1) Mentionnons toutefois que deux monographies ont été remises sans questionnaire n° 3.

pas avoir pu être systématiquement explorée par les co-experts. Mais ce sont surtout les enquêtes concernant les ateliers sous contrat qui ont présenté le plus de difficultés.

Même lorsque certaines informations étaient disponibles et systématiquement mises à la disposition des enquêteurs, il n'a pas toujours été très facile de reconstituer le processus de croissance et de transformation de l'exploitation depuis le déclenchement du processus d'intégration. Cela a été le cas en France par exemple pour des exploitations agricoles adhérant à un "centre départemental d'économie rurale et de gestion des exploitations agricoles" ⁽¹⁾. Tous les centres utilisent une fiche de gestion standardisée qui saisit l'exploitation agricole dans son ensemble et non par ateliers de production. Cette technique est bien adaptée à l'exploitation traditionnelle de polyculture aux productions techniquement très liées ⁽²⁾. Ainsi sont traités de manière globale et affectés à l'ensemble des productions, le travail, le capital machine, les dettes, créances et emprunts, etc...

Dans ces conditions, il est extrêmement difficile d'isoler correctement le fonctionnement et la croissance d'un atelier et notamment des ateliers intégrés, et les conséquences de la croissance éventuelle des ateliers intégrés sur le reste de l'exploitation agricole.

Ici encore, les méthodes pratiques d'observation et d'enregistrement sont en retard sur l'évolution des faits.

Enfin, la non homogénéité des résultats recueillis dans les divers pays membres ont rendu les comparaisons entre les groupes assez difficiles : aussi peu de conclusions nettes ont-elles pu être dégagées.

(1) Il existe actuellement plus de 70 centres dont les plus anciens ont été créés il y a 6 ou 7 ans. Pour tous les groupes localisés en France, il a été possible de retrouver la comptabilité d'une ou de plusieurs exploitations intégrées.

(2) Certains centres laissent même systématiquement de côté les productions dites hors système comme les cultures florales, la volaille et le porc industriel, etc...

- ANNEXE AU CHAPITRE II -

MODELES DE QUESTIONNAIRES (1)

Les questionnaires ci-dessous constituent un essai de compromis entre deux catégories de contraintes et qui sont :

- la nécessité d'avoir des informations précises et comparables ;
- la modicité relative des moyens mis à la disposition des Coexperts.

Comme il n'est pas concevable de se satisfaire de données imprécises, il a fallu restreindre l'univers étudié, notamment en ce qui concerne le questionnaire^o 3.

Par contre, pour tenir compte des observations de certains coexperts, des questions supplémentaires ont été introduites dans la note descriptive préliminaire.

Enfin, le questionnaire dissocie l'analyse interne de la firme intégrante, de l'analyse de son champ d'action.

Chaque coexpert aura donc à fournir à la Division responsable un ensemble de quatre documents distincts pour chaque branche étudiée.

Pour chaque document, on envisage successivement le sens de l'investigation, la méthodologie, et la liste exhaustive des questions.

I) Note préliminaire

Par branche étudiée, il y aura lieu de préparer une analyse globale sommaire, afin que l'Expert principal puisse situer le cas étudié dans un ensemble plus vaste.

(1) Cette annexe reprend approximativement la note n° 2 rédigée par l'expert principal en décembre 1962 (Document : VI/10.552/62 - F)

Il conviendra d'insister sur les principales tendances de l'intégration verticale dans la branche : historique - facteurs favorables - importance relative de la fraction intégrée dans la production totale - localisations principales et inégalités régionales dans le développement du processus d'intégration - organisation du marché par les professionnels ou par les pouvoirs publics.

On insistera sur l'analyse des principaux facteurs ayant limité les effets de l'intégration verticale et horizontale sur la structure des exploitations (par exemple, résistances d'ordre institutionnel)

- a) Législation malthusienne limitant explicitement certaines catégories d'exploitations (oeufs aux Pays-Bas - il y a quelques années, circulaire "Quittet" en France)
- b) Restriction d'entrée dans la branche d'agents non agricoles - cf. la loi "Pisani" en France soumettant à une autorisation préalable la création d'élevages industriels de porcs et de volaille
- c) Freins indirects - par ex. législations fiscales pénalisant les producteurs industriels ou spécialisés (1)

Attitude négative du syndicalisme agricole.

II) QUESTIONNAIRE N° 1

Croissance et organisation des firmes intégrantes.

L'objet de ce questionnaire est de bien discerner la morphologie de la firme intégrante, ses structures actuelles, et les rythmes de croissance sinon depuis sa création, du moins au cours des cinq ou six dernières années.

./.

(1) cf. à ce sujet une intéressante étude

Dean G.W. and Carter H.O.

Some effects of income taxes on large scale Agriculture
Journal of Farm Economics Août 1962.

La politique de vente des firmes intégrantes n'est pas à étudier en elle-même et il suffit seulement de mentionner certains aspects ayant des incidences directes sur l'aménagement de la lutte contre les aléas.

Ce qu'il convient surtout d'étudier avec le maximum de détails, ce sont les liaisons actuelles et passées établies entre la firme intégrante et les unités intégrées.

I. Identification de la firme intégrante

- 1 - Nom
- 2 - Siège social
- 3 - Nature du statut juridique
- 4 - Date de création
- 5 - Modifications éventuelles de statut apportées depuis la date de création
- 6 - Énumération et évolution de la gamme des activités de la firme
- 7 - Évolution des quantités annuelles de produits contrôlés par la firme depuis sa création jusqu'en 1962.
- 8 - L'équipement fixe possédé par la firme intégrante, date de sa mise en activité, dans l'hypothèse d'un développement très échelonné sur des périodes de temps bien distinctes.
Capacité des installations fixes.

II. Analyse des liaisons avec les producteurs

- 9 - Dans l'hypothèse de relations commerciales ordinaires au départ, date et motifs des changements dans la politique de la firme centrale. Si les dates de changements ont été différentes suivant les spéculations, l'indiquer et mentionner les raisons. Dans certains cas, la firme centrale a maintenu des relations commerciales ordinaires pour certaines spéculations. Si oui, l'expliquer.

- 10 - Joindre un exemplaire original des textes définissant les liens juridiques, économiques et techniques entre la firme intégrante et les unités intégrées. Au cas où la nature des liaisons ont évolué au cours des temps, mentionner les principales et leurs dates et fournir les nouveaux textes correspondants.
- 10 bis - Dans l'hypothèse où la firme intégrante est une firme privée, il faut préciser si les contrats sont conclus avec des producteurs individuels ou avec des groupes de producteurs - Préciser en détail le fonctionnement de ces groupes de négociation.
- 11 - Examen détaillé des liaisons établies entre la firme intégrante et les unités intégrées - situation actuelle
- Prévoir éventuellement une fiche par production au cas où plusieurs ateliers (1) de la même exploitation sont intégrés.
- A) En amont du processus de production
- a) Fourniture de facteurs de production (facteurs fixes et facteurs variables) - énumération, qualité - fourniture obligatoire ou non - durée des crédits, mode d'obtention et conditions (taux, mode d'amortissement).
- b) Fourniture de l'assistance technique
forme, fréquence, donner le maximum de détails. Coût.
- c) Fourniture de services productifs (réalisation directe d'un certain nombre d'opérations liées à l'activité productrice). Modalités techniques et juridiques. Mode de paiement (exemples: désinfection de poulaillers, épandage d'engrais, etc..)
- B) Au stade du processus de production
- a) La dimension des ateliers intégrés est-elle fixée de manière autoritaire par la firme intégrante ? Fixe-t-elle une

./.

(1) L'atelier désigne l'ensemble des opérations nécessaires pour obtenir une production.

dimension minimum, maximum, optimum ? En est-il de même de la localisation ?

- b) Les techniques de production sont-elles imposées par la firme intégrante ? Evolution.
- c) Le rythme de production est-il fixé par la firme intégrante ?
Les modalités. Calendrier.

c) En aval du processus de production

- d) La firme intégrante garantit-elle l'absorption de toute la production de l'atelier dans l'hypothèse où la production dépasse les prévisions ? (ceci concerne les productions végétales soumises aux aléas).
- e) La firme intégrante a-t-elle la possibilité de refuser certaines qualités de produits ?
- f) La firme intégrante fournit-elle des services productifs en aval ?-
(transport par ex.)

III - Les liaisons financières et l'aménagement de la lutte contre les incertitudes

- 12- Les unités intégrées bénéficient-elles d'une garantie de prix ou de revenus ? Décrivez les modalités précises et les chiffres correspondants - Evolution (Prix forfaitaire fixé à l'avance ? ou prix déterminé à posteriori d'après les résultats de la vente des produits ? Péréquation de prix ?)
- 13- Les principales modalités de lutte contre les aléas économiques mises en oeuvre par la firme intégrante
 - Prélèvements sur les prix des facteurs de production affectés à la constitution de Fonds de réserve
 - Stockage des produits finis
 - Politique publicitaire

- 14- Les principales modalités de lutte contre les effets des aléas biologiques - Assurance obligatoire, mutuelle interne au groupement - Fonds de réserves officiels - Mode de constitution et utilisation.

QUESTIONNAIRE N° 2

Analyse du champs d'action de la firme intégrante

Il s'agit d'étudier l'environnement de la firme intégrante et notamment le milieu agricole où elle intervient.

Parallèlement, il faut analyser les actions des firmes concurrentes dont l'action s'exerce également dans l'aire en question. Il conviendrait dans la mesure du possible d'indiquer sur une carte le chevauchement des champs d'action de la firme intégrante et des firmes concurrentes.

Lorsque le rayon d'action de la firme intégrante est très étendu, voire trop étendu pour pouvoir étudier systématiquement le milieu agricole, le coexpert pourra prendre quelques districts, témoins représentatifs de l'aire totale.

A) Le milieu agricole

- 1.- Description générale de la zone d'activité de la firme intégrante (localisation par rapport aux centres urbains - dynamisme de la zone comparé au dynamisme économique général d'une région plus vaste - Existence préalable d'une organisation de la diffusion du progrès technique, par exemple foyer de progrès - fermes témoins - Réseau de vulgarisation - Degré d'encadrement économique des producteurs au départ de l'expérience (coopératives, syndicats, etc..)
- 2.- La production intégrée a-t-elle été créée par la firme intégrante ou au contraire s'agissait-il d'une production existante ?

./.

- 3.- Evolution du nombre des unités intégrées et de la répartition statistique des quantités livrées par unité. Prévoir plusieurs tableaux dans l'hypothèse d'une intégration portant sur plusieurs productions.
 - 4.- Localisation des unités intégrées par rapport aux installations de conditionnement de la firme intégrante - Joindre une carte.
 - 5.- Nombre total d'exploitations agricoles dans la zone en question.
 - 6.- Caractéristiques économiques des exploitations agricoles de la région - (Age du chef d'exploitation, niveau culturel, structure de la force de travail familiale, dimension (surface agricole utilisée), description sommaire des systèmes de production, mode de faire-valoir).
 - 7.- Caractéristiques économiques des exploitations actuellement membres du groupement intégré.
 - 8.- Nombre d'unités intégrées n'ayant pas adhéré durablement aux objectifs de la firme intégrante - Localisation et caractéristiques de ces exploitations - Liaison éventuelle avec une certaine ancienneté dans la branche d'activité intégrée. Indiquer avec précision les conséquences négatives de l'intégration sur l'économie de certaines de ces exploitations (niveau des pertes financières - coût indirect des erreurs, etc...)
 - 9.- Mode de vie des producteurs intégrés - Attitude à l'égard des loisirs, du syndicalisme, de l'instruction des enfants, etc.
- B) Firmes concurrentes exerçant une activité similaire dans la même zone d'activité ou dans une zone voisine
- 10.- Caractéristiques de cette ou ces firmes - statut juridique - importance globale approximative - collusion ou non - comparaison politique (prix, services, etc...) avec celle de la firme étudiée. Y a-t-il des phénomènes de discrimination par rapport à la zone étudiée ?

QUESTIONNAIRE N° 3Structure et croissance des unités intégrées

Ce troisième questionnaire est particulièrement difficile à réaliser. Mais il correspond à la partie essentielle du projet P. 28. C'est pourquoi l'expert principal serait désireux d'obtenir deux monographies complètes par groupement étudié. Les coexperts ont évidemment toute liberté quant au choix des unités intégrées puisqu'il s'agit d'une illustration "à partir d'études de cas non représentatifs".

I) Identification de l'unité intégrée

1. Localisation géographique de l'exploitation par rapport à la firme intégrante
2. Age du chef d'exploitation
3. Formation professionnelle du chef d'exploitation
4. Force de travail disponible. Importance et structure de la main-d'oeuvre familiale
5. Surface de l'exploitation
6. Mode de faire-valoir
7. Date du départ du processus d'intégration
8. Analyse détaillée du système de production à cette date
9. Analyse détaillée du système de production au moment de la réalisation de l'enquête.

II) Croissance et organisation du ou des ateliers intégrés

10. Evolution précise de la dimension des ateliers (capacité des poulaillers, des porcheries, etc...) Surface en ha consacrée à la spéculation végétale
11. Importance et évolution des investissements en matériel réalisés pour la création et le développement des ateliers intégrés.

12. Mode de financement de ces investissements. Coût. Description précise.
13. Essai d'évolution de l'importance relative de ces investissements dans l'investissement total réalisé dans l'exploitation au cours de cette période.
14. Liaisons éventuelles de l'atelier intégré avec d'autres ateliers similaires ou complémentaires, localisés dans d'autres exploitations agricoles (voire dans des exploitations non agricoles).
15. Main-d'oeuvre globale utilisée dans le ou les ateliers intégrés. Son importance relative, par rapport à la main-d'oeuvre globale utilisée dans l'exploitation
16. Au cas où l'atelier ne serait pas intégré, l'exploitant devrait-il réaliser des investissements supplémentaires ? (petit matériel, etc...) Evaluer le coût approximatif de ces investissements.

III. Le Revenu de l'atelier intégré

17. Evolution de la valeur annuelle de la production de l'atelier intégré (autoconsommation ou auto-utilisation, ventes, l'ensemble étant évalué au prix de vente).
- 18.- Evolution de la part relative de cet atelier dans le produit brut de l'exploitation
- 19.- Comparaison du produit brut par unité de travailleur ou h/travail dans l'atelier intégré et dans le reste de l'exploitation.
- 20.- Dépenses courantes de l'atelier intégré (joindre le coût des amortissements financiers) - Evolution.
- 21.- Evolution du flux monétaire disponible en provenance de l'atelier intégré.

IV. Croissance de l'atelier intégré et transformation de l'exploitation et du mode de vie consécutives à l'intégration

22. Décrire brièvement les principales utilisations que l'exploitant a fait des réserves monétaires accumulées par l'atelier intégré.

- a) Biens de consommation durables (voiture, radios, machines à laver, etc...)
- b) Achats de terre
- c) Achats de moyens de productions utilisés dans les autres ateliers (tracteur, etc...)
- d) Habitat rural.

Evaluer l'importance de ces divers postes.

23. Financement de nouveaux investissements dans les ateliers intégrés. Décrire et évaluer.

24. Placements divers - Décrire et évaluer - (inclure les investissements intellectuels).

C H A P I T R E III

Croissance et organisation des firmes intégrantes

INTRODUCTION

Ce chapitre est consacré à l'étude de l'organisation et du développement des firmes intégrantes et des groupes d'exploitations agricoles intégrées par ces firmes, groupes que nous envisagerons ici globalement.

A ce stade de l'exposé, il nous paraît nécessaire de bien préciser la terminologie utilisée dans la suite du texte :

- Le groupe désignera l'ensemble composé des producteurs agricoles titulaires d'un contrat et de la firme intégrante.
- La périphérie du système désignera l'ensemble des ateliers de production agricole du groupe.
- La firme intégrante sera désignée par les expressions : pôle d'intégration ou centre principal de décision, ou unité centrale de décision.
- La firme intégrante et son groupe constituent un système intégré.

Etudier les incidences de la politiques du centre intégrateur sur le développement et la croissance des unités intégrées implique en effet une connaissance préalable de la structure interne de cette unité centrale de direction, et plus particulièrement de ses possibilités d'action et de rétroaction (feed back) sur les ateliers de production agricole intégrés grâce aux différents flux qui la rattachent à ceux-ci. Ces flux internes au groupe sont, rappelons le, de trois natures différentes :

- a) Les flux physiques : fourniture des facteurs matériels de production d'origine non agricole, leur combinaison au sein des ateliers, livraison des produits, etc...
- b) Les flux financiers : financement des approvisionnements, financement de certaines installations fixes de l'atelier, et le mode de paiement des produits, etc...

.../...

- c) Les flux d'informations : assistance technique à priori et intervention à posteriori en cas d'accidents de production, etc... (1).

Le circuit interne du groupe est constitué par ces trois flux qui assurent l'intégration ou encore mieux "l'asservissement" de l'atelier par le pôle intégrant (2).

L'intérêt premier de ce chapitre est donc, en étudiant ce circuit interne, c'est-à-dire la nature et l'intensité des flux qui rattachent le pôle intégrant aux ateliers agricoles intégrés, de préciser la nature des relations entre ce pôle et les ateliers, de mettre en évidence leurs modes d'actions réciproques (action et rétroaction : feed back)

enfin leurs conditions de développement et de croissance.

Mais le mode et l'intensité des interventions de la firme intégrante au sein de ce circuit interne dépendent aussi de conditions extérieures à la firme, c'est-à-dire aussi bien de ses possibilités d'action sur ce milieu extérieur que de sa sensibilité à ce milieu extérieur. Il est donc nécessaire d'étudier les possibilités de "maîtrise de son environnement" par la firme intégrante : notamment son pouvoir d'action stratégique sur les marchés, son "stock" de connaissances techniques et économiques. De même, il faut étudier les contraintes institutionnelles qui peuvent limiter ses possibilités d'action. (Ainsi, à ce propos, il conviendra de souligner l'importance de certaines orientations malthusiennes de nombreuses décisions de politique agricole.)

Enfin, l'ensemble des interactions entre la firme intégrante, la périphérie du système et le monde extérieur doivent être appréciées dans une perspective dynamique. En particulier, les décisions importantes des firmes intégrantes doivent être jugées en fonction de leurs objectifs et de leurs possibilités de croissance.

(1) En fait, il est arbitraire de vouloir dissocier complètement les flux physiques et les flux informationnels. Certaines ressources physiques (jeunes animaux, semences, aliments composés) contiennent un stock de connaissances. Comme le signale justement E.T. Penroso : "Bien des progrès technologiques se trouvent mis à la disposition des entreprises non pas sous la forme d'une simple connaissance, mais comme incarnés dans les équipements qu'elles achètent". Op.cit. p. 77 de la traduction française.

(2) L'expression "asservissement" est entendue au sens que lui attribuent les théoriciens de l'organisation.

Le contenu de ce chapitre a été élaboré à partir des données recueillies dans le questionnaire n° 1 que nous avons critiqué précédemment. Si elle n'a pas permis une étude exhaustive, la qualité acceptable des données recueillies a permis cependant d'explicitier de façon suffisamment précise pour cette étude les politiques de croissance des firmes intégrantes étudiées.

Les monographies élaborées dans les différents pays membres ont été agrégées suivant un critère technique commun : ici par type d'activité aussi homogène que possible ⁽¹⁾. Nous les étudierons en les classant en trois catégories :

- production et commercialisation des produits avicoles,
- production et commercialisation du porc,
- production et commercialisation des légumes de conserve.

(1) Certaines firmes intégrantes ont une activité diversifiée et il est quelquefois assez difficile d'isoler correctement le fonctionnement et le développement du pôle d'intégration stricto sensu.

A. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DES PRODUITS AVICOLES

Nous disposons pour la partie avicole de cette étude de sept monographies. Les sept groupes étudiés sont directement ou indirectement contrôlés par les agriculteurs bien que l'une des firmes intégrantes ait le statut de société anonyme.

Les six firmes étudiées exercent leur activité en Allemagne (une), en Belgique (une), en France (deux) et en Italie (deux).

Deux entreprises ont principalement intégré la production des oeufs (oeufs de consommation et oeufs à couver). Deux autres ont exclusivement intégré la production du poulet de chair, tandis que les trois dernières ont intégré deux types de production avicole (poulets de chair et oeufs de consommation dans deux cas, et poulets de chair et oeufs à couver, dans le dernier cas). Dans la suite de cet exposé on examinera exclusivement les productions finales, c'est-à-dire les oeufs de consommation et les poulets de chair.

I. EVOLUTION DE L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AVICOLES DANS LES QUATRE PAYS ETUDIES.

L'analyse de la structure et des tendances de la commercialisation des produits avicoles dans les quatre pays concernés par cette enquête n'est guère aisée. En effet, les différentes avicultures nationales ont atteint un degré inégal d'évolution et le problème se pose en termes différents suivant qu'il s'agit du poulet de chair ou des oeufs de consommation. D'autre part les informations statistiques sont rares et généralement fort imparfaites ⁽¹⁾.

(1) Le lecteur pourra trouver quelques informations dans le rapport déjà mentionné consacré à l'étude de "l'organisation de la production et de la commercialisation de la volaille dans les pays membres de la C.E.E." (collection Etudes et Bilans). Pour la commercialisation des oeufs de consommation, aucune étude n'a encore été réalisée à notre connaissance à l'échelle de la Communauté.

Malgré des différences structurelles sensibles, l'économie avicole des quatre pays présente cependant deux tendances communes : accroissement rapide de la production globale et expansion non moins rapide des divers systèmes d'intégration de la production.

1. Le poulet de chair

La production de volaille s'est accrue très fortement au cours des dix dernières années (1953-1963) ⁽¹⁾.

Parallèlement, on observe une instabilité croissante du marché due à une très forte croissance de l'offre. Cette incertitude commerciale accrue a provoqué une adhésion assez générale des producteurs avicoles aux nombreux systèmes de production sous contrat proposés par des firmes intégrantes (firmes fabriquant ou distribuant des aliments composés pour le bétail et abattoirs industriels, privés ou coopératifs, etc...). Il n'y a qu'une dizaine d'années la production contractuelle constituait une exception : aujourd'hui au contraire c'est la production hors contrat qui semble revêtir un caractère exceptionnel. Ainsi un peu à l'image des Etats-Unis, bien que dans le cadre de structures le plus souvent assez différentes, le processus d'intégration tend à englober à l'heure actuelle la majeure partie des producteurs de volailles ⁽²⁾.

a) en France

En France, on estime ⁽³⁾ à 85 à 90 % la part de la production industrielle de volaille qui peut être d'ores et déjà considérée comme intégrée. Sans doute, les deux récentes crises qui ont durablement perturbé le marché sont à l'origine de cette expansion assez généralisée du système contractuel.

(1) Cf. J.G. Bihan Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays membres de la C.E.E (déjà cité) Chapitre Ier.

(2) Du moins des poulets de chair produits de façon quasi-industrielle.

(3) Recherches en cours dans le cadre des travaux de la Station centrale d'Economie et de Sociologie rurales de l'I.N.R.A.

La plus grande partie de cette production intégrée est contrôlée par une quarantaine de firmes intégrantes d'importance inégale : une dizaine d'entreprises contrôlent environ 60 % du total de la production intégrée. La part de la coopération agricole semble décroître assez régulièrement depuis cinq ou six ans et représente actuellement 18 % environ de la production intégrée. Les crises qui se sont succédées depuis deux ans ont entraîné certaines fusions et absorptions parmi les firmes intégrantes. On assiste donc à une consolidation des positions des firmes intégrantes les plus puissantes.

La production intégrée a tendance à se localiser dans certaines régions bien déterminées caractérisées notamment par un surplus de population agricole active. Le cas de la Bretagne est un exemple caractéristique de cette polarisation géographique. Enfin, il faut préciser que tous les contrats sont généralement écrits et conclus pour une durée d'un an voire davantage.

b) en Belgique

En Belgique, si l'importance relative de la production industrielle de poulets de chair intégrée est voisine de celle de la France, les structures et le comportement des firmes intégrantes n'en sont pas moins très différents. Ainsi par exemple en Belgique tout un ensemble de dépositaires-revendeurs d'aliments ont créé eux-mêmes des chaînes d'intégration verticales dans lesquelles la firme fabriquant les aliments n'a que peu - ou pas du tout - de pouvoir de décision. L'étude de cette multitude de pôles d'intégration est singulièrement compliquée par le caractère verbal et épisodique de la majorité des accords contractuels. Enfin il faut préciser qu'en Belgique les coopératives agricoles ne contrôlent qu'une faible partie de la production.

c) En Italie

En Italie, la fraction intégrée semble s'être beaucoup accrue depuis 1961 et représenterait actuellement environ 50 % de la production totale ⁽¹⁾. Les coopératives contrôleraient 30 % environ de la production intégrée. Enfin, les systèmes de contrats utilisés sont assez voisins de ceux qui sont pratiqués en France.

d) En Allemagne fédérale

En Allemagne fédérale, les processus d'intégration se sont développés suivant des modalités assez originales du moins jusqu'en 1961-1962. Les conditions ont changé depuis cette période, et la fraction intégrée de la production serait actuellement plus élevée que dans les trois autres pays et représenterait environ 90 % de la production.

2. Les oeufs de consommation

L'intégration verticale de la production des oeufs de consommation est beaucoup moins avancée dans les quatre pays étudiés que ne l'est la production de poulets de chair : on n'en est le plus souvent qu'au stade de l'expérience ou de la mise en route. En France, on peut estimer à 8 % la part de production d'oeufs de consommation produits dans des complexes intégrés : soit approximativement 4 millions de pondeuses ⁽²⁾.

Les coopératives contrôlent, en France, 80 % de cette production intégrée. D'après les estimations de la sous-commission du IVème Plan français, l'importance relative de la fraction intégrée doublera d'ici

(1) En Italie, il faut souligner l'importance de la production en batterie et qui tend à freiner le développement de l'intégration. Cf. dans le chapitre Ier les développements relatifs aux liaisons entre la continuité des flux de produits et l'ampleur des aléas commerciaux.

(2) Ici encore, il n'est question que de la production rationalisée. Il est connu qu'en France la production fermière traditionnelle revêt encore une très grande importance.

la fin 1965. On compte actuellement une trentaine de firmes intégrantes d'importance très inégale, trois coopératives régionales faisant à elles seules 60 % de la production intégrée.

Nous ne disposons pas d'informations suffisantes sur les autres pays - en particulier l'Allemagne fédérale, dont nous étudierons pourtant une firme produisant des oeufs - pour en faire état ici.

3. Les contraintes institutionnelles

En France, de nombreuses contraintes de nature institutionnelle ont eu une influence non négligeable sur la croissance des processus d'intégration de la production avicole. Il faut en particulier mentionner la délimitation de la dimension des élevages tentée par le Ministère de l'Agriculture. Cette mesure difficilement applicable et peu appliquée en fait, inspirée de la législation des Pays-Bas en cette matière ⁽¹⁾ a surtout nui au dynamisme économique des coopératives agricoles ⁽²⁾.

Les premières dispositions prévues par une circulaire du 7 juillet 1961 ⁽³⁾ estimaient que le "Ministère de l'Agriculture s'efforcera d'éviter la création de très grands élevages dont l'existence compromettrait celle d'un nombre important d'exploitations familiales".

Pratiquement, la doctrine officielle du Ministère de l'Agriculture se concrétise comme suit : l'Administration favorisera les élevages qui dans le cadre d'exploitations agricoles ne dépasseront pas soit une production de 5.000 poulets par an et par élevage, soit l'entretien de 600 pondeuses. En aucun cas, elle ne donnera son appui à des productions de plus grande importance.

(1) Les Pays-Bas ont depuis d'ailleurs complètement modifié leur politique.

(2) Soumises à la tutelle du Ministère de l'Agriculture.

(3) Voir le document annexe B₁ .../...

D'autres dispositions annulant les précédentes ont été prévues en vertu de l'article 21 de la loi complémentaire d'orientation agricole du 8 août 1962 et précisées par une circulaire du 14 novembre 1963.

Ce dernier texte a prévu un certain relèvement des plafonds de dimension, soit 2.000 poules pondeuses pour les unités de production d'oeufs de consommation et de 16.000 à 20.000 bêtes par an pour les unités d'engraissement de poulets de chair.

En outre, la création et l'extension des élevages est interdite pour les agents non agriculteurs.

Ces dispositions qui n'ont pas été strictement appliquées dans le passé et qui risquent également de ne pas l'être davantage dans l'avenir, ont néanmoins limité l'ampleur des effets périphériques de la politique de croissance des firmes intégrantes. Les coopératives agricoles dont les programmes de financement sont presque systématiquement contrôlés par les pouvoirs publics, ont été contraints de se plier davantage à ces injonctions que les firmes privées ⁽¹⁾.

Il faut également mentionner qu'un projet de contrat-type avicole est actuellement à l'étude au Ministère de l'Agriculture ⁽²⁾.

On peut se demander ici si en Allemagne fédérale la législation fiscale concernant les élevages industriels de volailles ⁽³⁾ n'a pas limité les possibilités d'action des firmes intégrantes avicoles. Les principes de cette législation sont bien connus et il suffira de les rappeler succinctement.

(1) Par le biais de la Caisse nationale de Crédit agricole.

(2) En application de la loi sur l'économie contractuelle de juillet 1964.

(3) Cette législation s'applique aussi à l'élevage porcin.

Les exploitations agricoles familiales sont exemptées de l'impôt sur le chiffre d'affaires et de la patente. Font toutefois exception à cette règle les élevages de volailles et de porcs qui dépassent "les limites normales de la production agricole de transformation" (1). C'est ainsi que les éleveurs dont la capacité de production de fourrages n'atteint pas au moins 50 % du total des fourrages utilisés dans l'exploitation sont théoriquement assujettis au paiement de l'impôt sur le chiffre d'affaires et à la patente. Dans ces conditions, ces exploitations doivent acquitter l'impôt sur le chiffre d'affaires - c'est-à-dire sur l'ensemble de la valeur des ventes - au taux de 4 % auquel vient s'ajouter la patente, qui est égale en moyenne à la moitié du taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Il est donc probable que ces charges fiscales supplémentaires ont dû freiner la rationalisation des structures de production au sein des groupes (2).

II. CROISSANCE ET STRUCTURE DES FIRMES INTEGRANTES

1. Les origines

Les six firmes dont nous allons faire ici un bref historique de leur développement ne sont pas nées "ex nihilo". En effet, toutes ont bénéficié d'une sorte de "plate-forme" de départ dans leur croissance initiale, dans la mesure où elles sont soit de simples branches de grandes coopératives régionales soit des filiales avicoles créées par des coopératives existantes.

Firme A: Elle a été créée en 1954-1955 par une coopérative fondée en 1936, spécialisée dans la production de plants de pommes de terre et qui désirait reconvertir progressivement une partie de ses activités.

Son abattoir a actuellement une capacité théorique horaire de 5000 poulets environ. Elle ne contrôle directement,

(1) sous-entendu la production de volailles et de porcs transformant les ressources fourragères produites dans l'exploitation.

(2) des amendements modifiant cette loi sont actuellement en préparation.

III.11

c'est-à-dire dans ses propres installations, ni la production des aliments composés pour le bétail, ni la production du poussin d'un jour.

Firme B: Cette deuxième firme a été créée en 1957 au sein d'un complexe coopératif régional qui contrôle dans une région tout aussi bien les approvisionnements en facteurs de production (voire même en certains biens de consommation durables) des exploitations agricoles, que la commercialisation de la plupart de leurs produits.

La création d'une branche avicole a été facilitée sinon motivée par l'existence, au sein du complexe coopératif, d'un atelier de fabrication des aliments composés pour le bétail dont la production a été de 10.000 tonnes environ en 1962 (90 % étant de l'aliment-volaille).

La coopérative contrôle également un abattoir de volaille dont la capacité théorique horaire est de 500 poulets et un couvoir industriel d'une capacité théorique d'incubation de 110.000 oeufs ce qui a amené par la suite la création et l'intégration de la production des oeufs à couver (1). Ainsi, la "sphère de contrôle" de cette seconde firme est donc sensiblement plus étendue que celle du cas précédent.

Firme C: Cette troisième firme est issue, en 1958, d'une structure analogue à celle du cas précédent. Toutefois, la firme intégrante qui contrôle également la multiplication des poussins d'un jour et la production des aliments composés vient seulement de s'adjoindre un abattoir industriel de volaille (2) afin de mieux pouvoir contrôler la commercialisation des produits finis. Cette firme intégrante, comme la précédente, intègre donc à la fois la production des oeufs à couver et la production des poulets de chair. Le rythme de développement de la seconde branche, plutôt faible au départ, a été très soutenu depuis la fin de 1962.

(1) Cette nouvelle branche a été créée en 1955.

(2) La capacité théorique de l'abattoir est de 1500 poulets/h.

.../...

Firme D: Créée également en 1958, mais par une importante coopérative laitière qui ne désirait, au départ, n'organiser que la production des oeufs de consommation, mais qui a été amenée très rapidement (en 1961) à créer une société filiale spécialisée, produisant et commercialisant des oeufs mais aussi des poulets de chair (1). Cette dernière branche ne date donc que de 1961. La filiale a bénéficié de l'assistance financière et commerciale de la firme mère. Cependant, les agriculteurs adhérents ont financé une partie du capital social, cette partie ne nous étant pas connue.

L'infrastructure technique de la firme intégrante est constituée d'un centre de collecte d'oeufs et d'un abattoir de volaille (2). Une firme associée contrôle, en outre, la fabrication des aliments composés pour le bétail.

Firme E: Ce cinquième groupe a été créé en 1959 au sein d'un grand complexe agricole à vocation générale. Il s'agit d'une filiale anonyme contrôlée par le complexe, par le biais d'une propriété majoritaire du capital social. Il ne semble pas que les producteurs adhèrent au groupe aient individuellement contribué au financement du capital social de la filiale. La firme mère contrôle la fabrication des aliments composés pour le bétail et la production des poussins d'un jour (3), tandis que la filiale contrôle directement la transformation de la volaille (4).

Firme F: Cette sixième firme présente certaines analogies avec la première. Il s'agit ici aussi au départ d'une coopérative importante spécialisée dans l'organisation de la production et de la commercialisation du plant de pommes de terre et qui a entrepris une reconversion partielle de l'activité de ses adhérents. Une filiale spécialisée dans l'organisation de la production et de la commercialisation des oeufs de consommation a été créée en décembre 1960. L'expansion de la nouvelle branche d'activité a été très rapide mais n'a pas été toutefois jusqu'à une reconversion quasi-complète de l'activité comme dans le cas de la première coopérative. La filiale collabore

(1) Ayant le statut de société anonyme.

(2) D'une capacité théorique de 750 poulets.

(3) Y compris la sélection et la multiplication des oeufs à couvrir. La capacité théorique du couvoir est de 240.000 oeufs.

(4) La capacité théorique horaire est de 1500 poulets.

III.13

avec six autres coopératives régionales au sein d'une union de coopératives qui contrôle directement la fabrication des aliments composés pour le bétail, le conditionnement et la vente des oeufs. Dans un proche avenir, cette union projette de créer une branche volaille, une branche porcs et une branche viande de manière à contrôler et diriger les principales productions animales d'une vaste région agricole assez homogène.

2°) Croissance de la production contrôlée par les firmes intégrantes.

- Tableau n° 1 -

Croissance de la production de volailles (unité : poulets)

	Firme A	Firme B	Firme C	Firme D	Total
1954	55.000				55.000
1955	260.000				260.000
1956	540.000				540.000
1957	1.050.000	60.000			1.110.000
1958	1.590.000	400.000	15.000		2.005.000
1959	2.340.000	506.000	20.000		2.866.000
1960	3.200.000	591.000	25.000		3.816.000
1961	4.500.000	502.000	60.000	1.391.000	5.062.000
1962	5.000.000	496.000	80.000	2.013.000	7.589.000
1963	5.200.000	240.000	4.902.000	2.500.000 ⁽¹⁾	12.842.000

(1) Estimations

source : Statistiques d'entreprise.

.../...

- Tableau n° 2 -

Croissance de la production des oeufs de consommation

(unité = oeufs)

	Firme D (1)	Firme F	Total
1958	249.000		249.000
1959	580.000		580.000
1960	1.672.000		1.672.000
1961	6.467.000	8.663.000	15.130.000
1962	11.800.000	16.770.000	28.570.000
1963	15.000.000	22.241.000	37.241.000

(1) Il s'agit de la Firme D qui figure déjà dans le tableau n° 1.

Source : Statistiques d'entreprise.

°

° °

A une exception près, toutes les firmes intégrantes retenues dans le cadre de l'étude ont un taux de croissance élevé qui est la manifestation d'un comportement plutôt agressif. La régression de l'une des firmes s'explique par des facteurs extérieurs à l'activité avicole lato-sensu. La qualité des statistiques de production publiées dans les quatre pays concernés, ne permet pas de comparer les rythmes de croissance des entreprises étudiées ici et de l'ensemble de la branche.

.../...

III. METHODES D'ASSERVISSEMENT TECHNICO-ECONOMIQUES DE LA PRODUCTION AVICOLE

1. La production de poulets de chair.

Pour quatre des cinq firmes qui ont une branche intégrée de production de poulets de chair, cette branche est une création nouvelle dans leurs aires d'activité respectives; la cinquième, au contraire, a tenté d'organiser sinon de réorganiser une production existante plus ou moins anarchique ⁽¹⁾.

a) Les flux physiques.

Les quatre firmes intégrantes envisagées ici imposent à l'éleveur les poussins et les aliments composés à utiliser. Une des firmes qui ne contrôle pas, même de façon indirecte, la fabrication de ces deux facteurs de production, négocie globalement auprès des fournisseurs les conditions d'approvisionnement de ses adhérents ⁽²⁾. Cette même firme centralise, par ailleurs, tous les achats de facteurs fixes : matériel d'élevage, poulaillers, etc...

Une autre firme intégrante offre la même possibilité aux producteurs mais sans rendre obligatoire le passage par le circuit centralisé ⁽³⁾.

Trois firmes intégrantes sont intervenues avec plus ou moins de vigueur dans l'organisation des structures de production. L'une d'entre elles a systématiquement imposé un poulailler standard à tous les adhérents. La dimension de cette unité technique a progressivement augmenté de 2.000 à 6.000 volailles entre 1954 et 1962 ⁽⁴⁾. Une autre firme intégrante a laissé une certaine marge de choix aux éleveurs entre une borne inférieure de 500 poulets et une borne supérieure de 1.000 unités. Enfin, une troisième firme intégrante s'est bornée à imposer une dimension minimum de 2.500 têtes.

-
- (1) Dans ce paragraphe, on a seulement tenu compte des quatre firmes intégrantes ayant dépassé le stade expérimental.
 - (2) En 1963 elle avait, en moyenne, une demi-douzaine de fournisseurs de poussins et deux ou trois fournisseurs d'aliments composés pour le bétail.
 - (3) En fait, la grande majorité des adhérents du groupe utilise cette faculté en raison des économies appréciables qui en résultent pour eux.
 - (4) Ces dimensions correspondent à une bande de volailles.

.../...

La firme intégrante, qui n'est pas directement intervenue dans la détermination des structures de production, opérait dans une zone particulièrement démunie de ressources : ce manque de capitaux faisait que la majorité des producteurs ne pouvait que reconvertir des bâtiments existants.

Précisons, enfin, que toutes les firmes intégrantes imposent un système de production standardisé et une planification rigoureuse des périodes de démarrage et de livraison des bandes. Par hypothèse, les producteurs doivent livrer à la firme intégrante l'intégralité de la production de l'atelier intégré. En outre, l'une des firmes intégrantes assure directement la désinfection des poulaillers de base.

b) Les flux d'informations

Aucune firme intégrante, même celles qui fabriquent les aliments composés, ne semble disposer d'un véritable service de recherches techniques et d'expérimentation ⁽¹⁾. Par contre, toutes les firmes ont un embryon de service plus ou moins développé d'assistance technique et surtout sanitaire. Ainsi toutes les firmes diffusent auprès de leurs adhérents de nombreuses circulaires d'informations techniques. L'une d'elle dispose d'un service d'assistance technique pour la construction de poulaillers. Enfin, deux ont leurs propres vétérinaires ambulants qui surveillent les élevages et agissent rapidement en cas d'incident.

c) Les flux financiers

Toutes les firmes intégrantes fournissent une assistance à leurs adhérents pour le financement de leurs opérations courantes d'approvisionnement (ex.: poussins d'un jour et aliments composés).

Dans trois groupes, la firme intégrante fournit à la fois les aliments et le poussin à crédit. Lorsque l'éleveur renonce à cette faculté, il bénéficie d'une remise de prix représentant le coût des agios à court terme. Une firme intégrante accorde uniquement une assistance financière pour les aliments composés. Enfin, une firme intégrante rembourse, en outre, la moitié du coût des traitements vétérinaires ⁽²⁾.

(1) Toutes les innovations transmises au producteurs par les services techniques de la firme intégrante sont donc "importées".

(2) Les traitements sont effectués sous le contrôle du vétérinaire agréé par la firme intégrante.

III.17

La même firme intégrante est également intervenue dans le financement des équipements fixes des éleveurs (poulaillers et matériel d'élevage).

En effet, cette coopérative qui disposait de réserves financières considérables a pu financer 50 % du coût des installations, le reste pouvant être fourni par une caisse de crédit agricole. Ces avances ont été ensuite remboursées plus ou moins rapidement suivant la conjoncture lors de la livraison des premières bandes de poulets.

En aval de l'atelier, il n'y a qu'une seule firme qui n'assure aucune sécurité aux producteurs. Ces derniers sont rémunérés d'après les prix du marché. Il est intéressant de noter que cela correspond pour cette même firme à une organisation extrêmement libérale en matière de contrôle des approvisionnements des ateliers.

Au contraire, dans les trois autres groupes intégrés, les producteurs bénéficient d'une certaine protection sur les aléas du marché.

L'une de ces firmes a essayé de pratiquer au départ une politique "de prix du marché" mais elle a dû y renoncer à la suite des perturbations de l'offre de volailles au sein du système ⁽¹⁾. La stabilité du flux de production a été successivement recherchée par deux politiques de péréquation horizontale des prix. En 1962, la firme intégrante a opté en faveur d'une péréquation trimestrielle, l'éleveur percevant le prix moyen d'un marché de référence. Dans la pratique, le règlement se faisait de la manière suivante : lors de chaque livraison, l'éleveur recevait un acompte de 30 frs belges par kg vif pour le 1er choix ⁽²⁾.

Si le prix résultant de la péréquation trimestrielle est supérieur à 22 frs belges, l'éleveur touche la différence à la fin du trimestre. Si le prix trimestriel est inférieur, la compensation se fait le trimestre suivant par différence.

(1) En période de cours élevés, les producteurs avaient tendance à ne pas respecter les contrats et inversement.

(2) Pour le second choix, l'acompte est de 20 francs. Le contrat contient donc un stimulant en faveur de la qualité.

A partir du 1er janvier 1963, la firme intégrante a voulu accroître la solidarité au sein du groupe et a étendu la péréquation horizontale à l'ensemble de l'année. Désormais, le producteur perçoit le prix moyen annuel du marché de référence et ceci quelle que soit la période de livraison; d'où une plus grande stabilité ⁽¹⁾.

Les deux autres firmes intégrantes ont dépassé le stade de la simple péréquation horizontale des prix et ont établi une certaine prédétermination des prix perçus et ceci indépendamment des prix du marché. L'une des firmes localisées en Italie a prévu un prix minimum garanti de 300 lires au kg vif en 1963 ⁽²⁾. Lorsque le prix du marché de référence est supérieur au prix minimum garanti, la production perçoit le prix du marché. Par contre, lorsque le prix du marché de référence est inférieur au prix minimum garanti, le producteur perçoit le dernier prix. L'autre firme italienne s'oriente progressivement vers la garantie d'un revenu indexé sur l'indice de consommation du moins lorsqu'il s'agit d'élevages au sol ⁽³⁾.

Enfin, la firme localisée en France garantit également un prix minimum versé sous forme d'acompte complété par un complément éventuel à la fin de l'exercice. Le prix finalement perçu par les producteurs est passé de 2,83 frs à 2,60 frs de 1960 à 1963.

Les sécurités relativement plus élevées accordées par les groupes français et italiens s'expliquent, en partie du moins, par l'instabilité du marché de la volaille dans ces deux pays. Dans un tel contexte, il est difficile d'obtenir une adhésion durable des producteurs, c'est-à-dire, en d'autres termes, une stabilité des systèmes intégrés, sans leur fournir un minimum de sécurité.

(1) Au cours de l'année 1963, l'acompte payé est de 23 francs belges.

(2) A titre indicatif, le prix minimum garanti en 1958 était de 430 lires au kg vif.

(3) Cette expérience a commencé vers la fin de 1963. Pour les poulets en batterie, le système de garantie est analogue à celui qui est pratiqué dans l'autre groupe italien.

En fait les deux firmes intégrantes garantissant un prix minimum aux producteurs ne présentent dans leurs pays respectifs qu'une faible fraction de l'offre totale de volailles conditionnées et ne peuvent donc théoriquement se soustraire complètement des fluctuations du marché (1). L'une d'entre elles dispose d'un embryon de distribution au détail ce qui peut lui permettre d'amortir certaines fluctuations exagérées. Mais il semblerait bien en fin de compte que c'est surtout par une politique systématique de prélèvements de "marges de sécurité" incorporés dans le prix des moyens de production (poussins et aliments composés) que les firmes intégrantes font financer par les producteurs eux-mêmes une partie de la stabilité des prix perçus en aval de l'atelier intégré (2)

Deux firmes intégrantes essaient en outre d'amortir certains aléas biologiques de la production. Le groupe belge a prévu par exemple la création d'un fonds de dédommagements probablement financé par une marge de sécurité incorporée dans le prix du poussin et destiné à rembourser l'éleveur en cas de mortalité anormale des poussins durant les trois premières semaines. Le groupe français a également prévu dans ses statuts "que la coopérative pourra rembourser 50 % de la valeur des poulets ayant atteint leur soixant-dixième jour d'âge et morts par suite d'accidents autres que l'incendie et de ses conséquences, sans que la responsabilité du sociétaire puisse être engagée et à la double condition ci-après.

- a) Mortalité accidentelle supérieure à 10 % de l'effectif qui comptait initialement en poussins la bande considérée.
- b) Que notification et preuve matérielle de l'importance de l'accident soient parvenues à la coopérative dans les vingt-quatre heures de sa réalisation (3)"

(1) D'autant plus que les deux firmes commercialisent du poulet frais.

(2) Ces marges de sécurité représentent de 5 à 10 % du prix du poussin et de 1 à 5 % du prix des aliments.

(3) Extrait du règlement technique.

2. La production des oeufs de consommation

L'une des deux firmes intégrantes a créé la production tandis que la seconde a essayé d'aménager voire de transformer progressivement des structures existantes.

On examinera successivement les deux modèles d'organisation correspondants

a) Un modèle d'organisation plutôt centralisé

Il s'agit du modèle élaboré par la firme intégrante qui a créé une production rationnelle d'oeufs de consommation dans son aire d'activité.

- Flux physiques

La firme intégrante fournit obligatoirement aux unités intégrées le poussin d'un jour, les aliments composés, le poulailler, le matériel d'élevage et les produits sanitaires. Tous les flux physiques en amont de l'atelier intégré sont donc complètement centralisés par la firme intégrante. Les structures de production sont normalisées. Au départ la firme intégrante a imposé d'un poulailler standard de 1.200 poules pondeuses susceptibles d'être doublé. Depuis les normes ont été revisées et accrues; et le poulailler actuellement imposé est d'environ 2.000 poules pondeuses. Le déroulement de la production (démontage et réforme) est strictement imposé par la firme intégrante. Il en est de même du règlement technique d'élevage (1).

La firme intégrante réalise directement certaines opérations productives comme la désinfection des poulaillers et dans l'avenir la production de "poulettes démarrées" (2). Désormais la coopérative assure elle-même la production industrielle de ces poulettes provoquant ainsi une nouvelle division du travail au sein du processus de production et un nouveau raccourcissement du cycle productif directement réalisé dans les ateliers des producteurs. En aval de l'atelier la totalité des oeufs et des poules de réforme doivent être évidemment livrés à la coopérative.

(1) Cf. l'annexe A1

(2) Réalisées dans des "stations d'élevage" appartenant à la coopérative.

- Flux d'informations

La firme intégrante ou plutôt la société de commercialisation qui est son prolongement dispose de poulaillers expérimentaux et d'un service d'information et d'encadrement technique des producteurs. Des contrats ont été passés avec des vétérinaires locaux pour assurer la surveillance sanitaire des troupeaux ⁽¹⁾.

- Flux financiers

La firme intégrante assure un crédit de trois mois pour les poussins est un crédit de 6 mois pour les aliments composés.

Pour le financement des installations des unités intégrées la firme intégrante a cautionné les prêts des éleveurs.

En aval, il y a une garantie de prix minimum pour la période, couvrant les mois de février, mars, avril. En 1961, et 1962 ce prix a été fixé à 0,13 NF par oeuf en moyenne ⁽²⁾. Pour les autres mois on procède par péréquation générale sur la totalité de la période.

b) Un modèle d'organisation plutôt décentralisé

Il s'agit cette fois d'un effort de structuration d'une production existante.

- Flux physiques

En amont le poussin et les aliments composés sont également imposés aux unités intégrées. Ces dernières ont toutefois la possibilité d'utiliser une des ressources alimentaires produites dans l'exploitation. ⁽³⁾ Pour les achats de matériel fixe comme les abreuvoirs ou mangeoires, etc... les unités intégrées ont la faculté d'utiliser le circuit centralisé de la firme intégrante.

Au stade de la production la firme intégrante a imposé au départ un cheptel de 150 poules au minimum.

(1) Chaque vétérinaire doit surveiller 50 poulaillers, en moyenne.

(2) Le coût de la prédétermination des prix pendant le trimestre est largement compensé par les avantages commerciaux résultant d'une production régulière sur l'ensemble de l'année.

(3) Utilisation des céréales produites sur l'exploitation par exemple

Au bout de deux ans ou plus tard, l'effectif du cheptel doit être au moins égal à 250 poules.

Les méthodes d'élevage sont également imposées. Toutefois, il ne semble pas que la firme intégrante contrôle effectivement la durée de ponte du cheptel et notamment la date de réforme.

En aval le producteur s'engage à livrer une quantité forfaitaire d'oeufs par poule et par an, soit en fait 150 oeufs (ou encore 3 oeufs par poule et par semaine).

- Flux d'informations

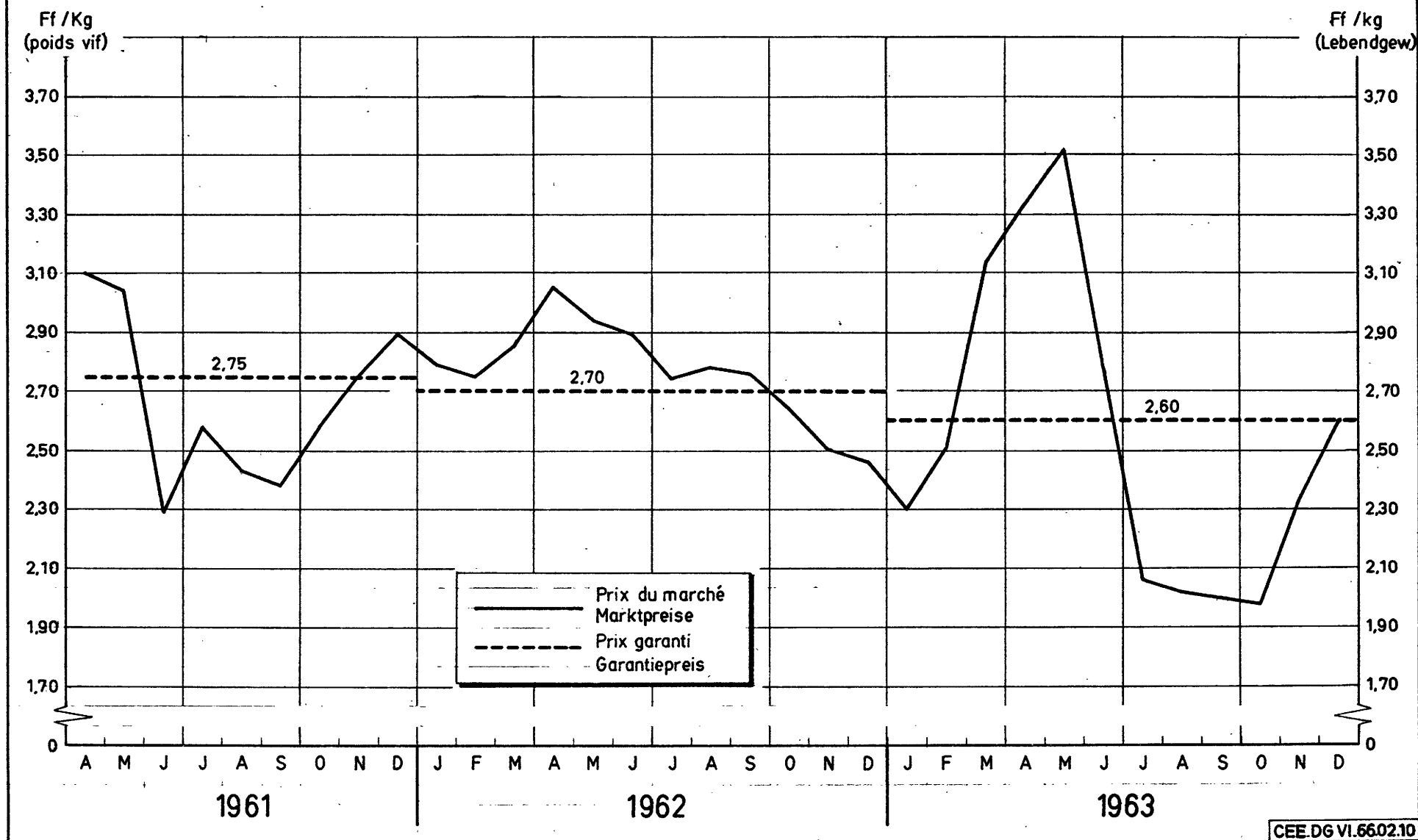
La firme intégrante dispose d'un embryon de service d'assistance technique comprenant notamment un vétérinaire local chargé de surveiller les troupeaux.

- Flux financiers

L'étude mentionne ni l'existence ni les modalités éventuelles du crédit fournisseur.

La firme intégrante ne semble guère agir non plus dans le financement des installations fixes des unités intégrées. Enfin, en aval la firme intégrante ne garantit aucun prix aux éleveurs. Il s'agit donc d'un système relativement ouvert et potentiellement instable.

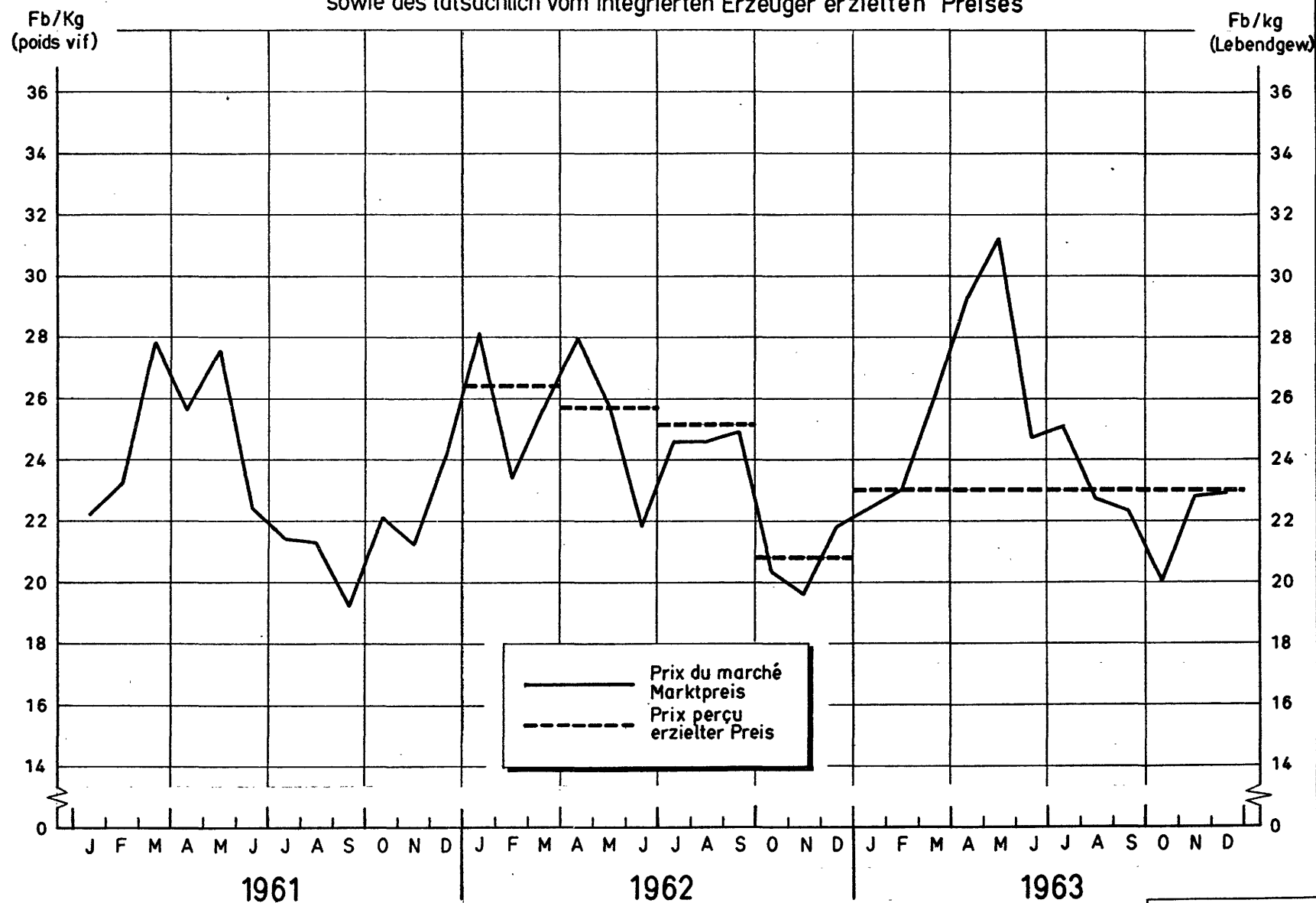
Evolution comparée des prix du marché et du prix garanti pour le poulet de chair dans l'Ouest de la France
 Vergleich der Entwicklung der Marktpreise und des garantierten Preises für Fleischhühner in Westfrankreich



Graphique 1

Evolution comparée du prix de la volaille au marché de DEYNZE (Belgique)
 et du prix effectivement perçu par le producteur intégré

Vergleich der Entwicklung des Geflügelpreises auf dem Markt von DEYNZE (Belgien)
 sowie des tatsächlich vom integrierten Erzeuger erzielten Preises

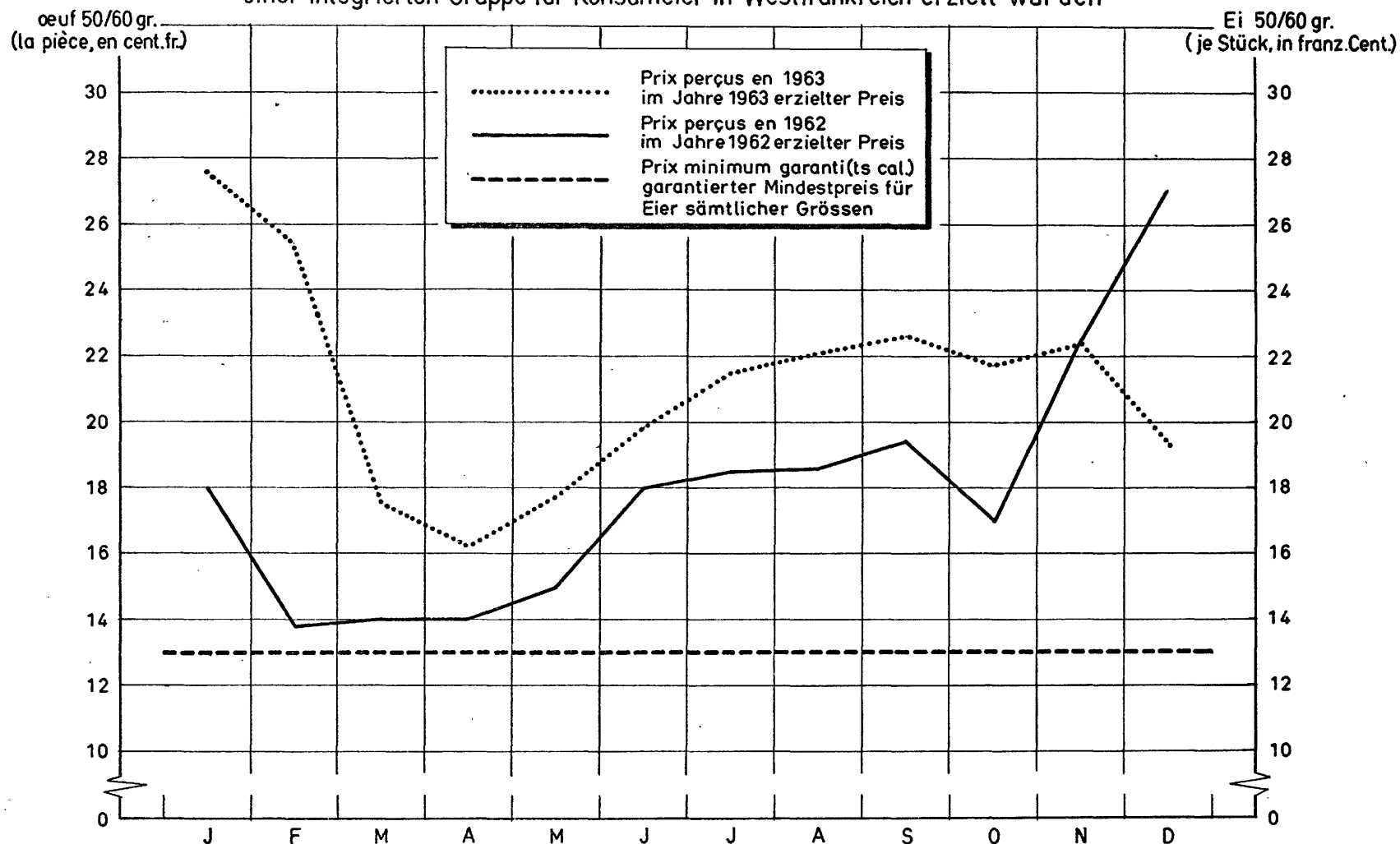


CEE.DG VI.66.02.11

Graphique 2

Evolution des prix moyens mensuels perçus pour les œufs de consommation dans l'Ouest de la France
par les adhérents d'un groupe intégré en 1962 et 1963

Entwicklung der monatlichen Durchschnittspreise, die in den Jahren 1962 und 1963 von den Angehörigen
einer integrierten Gruppe für Konsumente in Westfrankreich erzielt wurden



CEE.DG VI.66.02.12

Graphique 3

B. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DES PORCS

Trois monographies sont disponibles. Il s'agit de trois firmes coopératives exerçant leur activité aux Pays-Bas et en Belgique (1).

I. EVOLUTION DE L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU PORC EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS

Les Pays-Bas et la Belgique constituent la région de la communauté où la production du porc est la plus dense (2). En outre il s'agit de la région où l'intégration de la production porcine est la plus développée. L'une des principales caractéristiques de l'élevage porcin dans cette région est la faible intégration de la production du porc dans le reste de l'exploitation agricole. On peut mentionner en particulier que peu de ressources fourragères produites dans l'exploitation sont affectées à l'engraissement des porcs. En d'autres termes l'élevage porcin tel qu'il est pratiqué en Belgique et aux Pays-Bas est étroitement dépendant des approvisionnements de l'exploitation en aliments composés commerciaux.

Sur le plan technique, et tout particulièrement pour tout ce qui concerne la production du porcelet les pays du Bénélux et surtout les Pays-Bas, possèdent une nette avance sur des pays comme la France, l'Italie et probablement l'Allemagne (3).

Cette avance technique dans le domaine de la multiplication des porcelets constitue un facteur extrêmement favorable à l'industrialisation et à l'intégration de la production. (4)

(1) Deux firmes néerlandaises et une firme belge

(2) La production porcine des Pays-Bas serait sensiblement équivalente au 1/3 de la production française

(3) On estime que 80 % de la production appartient à la Landrace néerlandaise qui est une souche d'origine locale très voisine du danois et améliorée dès avant la dernière guerre par des verrats importés du Danemark. Ce porc atteint des performances assez remarquables telles que par exemple :

- nombre moyen de porcelets à la naissance	11,6
- nombre moyen de porcelets sevrés	9,7 (soit 84 %)

Ces informations nous ont été communiquées par Monsieur Sabbathier ingénieur agronome de la société Sanders - France.

(4) Il est bien connu que les difficultés d'industrialisation de la production de porcelets représentent dans la plupart des pays une contrainte

Dans les deux pays l'expansion du système des contrats de production a été provoquée à la fois par l'instabilité du marché du porc et les difficultés de financement des approvisionnements courants, (porcelets et aliments) par l'intermédiaire des circuits financiers classiques. L'élevage sous contrat de plus en plus systématiquement exigé par un nombre croissant de producteurs des deux pays permet d'atténuer ces deux contraintes.

C'est en Belgique que la production sous contrat semble avoir d'abord commencé et les premières expériences seraient apparues vers 1952-1953. Actuellement plus de 50 % de la production du porc serait plus ou moins étroitement intégrée.

Aux Pays-Bas les premières expériences d'intégration porcine à grande échelle datent des années 1957-1958. Par ailleurs le processus apparaît moins développé qu'en Belgique et concernerait environ 25 % de la production en 1963 (1).

Dans les deux pays ce sont les firmes fabricant des aliments composés pour le bétail et leurs constellations de dépositaires-revendeurs qui ont été à l'origine de l'expansion de ces nouvelles formes d'organisation de la production. Certains abattoirs industriels et coopératives agricoles ont ensuite imité ces modes d'organisation, tout en les perfectionnant le cas échéant.

Au départ la plupart des contrats utilisés dans les deux pays étaient des contrats dits de façonnage ou encore de mise en pension garantissant à l'éleveur de base un revenu minimum par porc engraisé et des bonifications diverses en fonction du niveau de l'indice de consommation réelle. En Belgique ce type de contrat concernerait encore plus de 50 % de la production intégrée.

Au Pays-Bas au contraire, on a constaté une régression très rapide de ce type de contrat, au profit de systèmes beaucoup moins aléatoires pour les firmes intégrantes (2).

(1) Les pourcentages retenus pour les deux pays constituent simplement un ordre de grandeur et peuvent être contestés.

(2) L'abandon progressif de ce type de contrat a permis aux firmes intégrantes d'éliminer un grand nombre d'éleveurs déficients sur le plan technique qui avaient systématiquement sollicité un contrat qui les déchargeait des aléas biologiques de la production.

On peut noter d'autres différences importantes entre les systèmes contractuels pratiqués dans les deux pays. Aux Pays-Bas, les contrats sont généralement écrits et stables alors qu'en Belgique et notamment dans les provinces de langue néerlandaise on rencontre surtout des accords verbaux et épisodiques.

En Belgique, les firmes intégrantes semblent aussi plus petites et plus nombreuses qu'aux Pays-Bas. Dans ce dernier pays le degré de concentration des offres de contrats tant de la part des firmes d'aliments du bétail, des abattoirs et usines de salaison que des coopératives est certainement assez élevé, bien que les statistiques actuellement disponibles ne permettent pas de l'estimer. La plus grande dispersion des pôles d'intégration en Belgique tient à la fois aux structures artisanales de l'industrie de transformation des viandes, et à la grande autonomie des dépositaires revendeurs des grandes firmes fabricant des aliments composés pour le bétail. Dans une certaine mesure chaque dépositaire revendeur a la possibilité de mener sa propre politique alors qu'aux Pays-Bas leur champ de comportement est très souvent plus étroitement déterminé et davantage subordonné aux objectifs de la firme centrale (1).

Une dernière différence entre les deux pays tient à l'ampleur des réactions de la coopération agricole.

Aux Pays-Bas les complexes coopératifs ou intercoopératifs contrôlaient actuellement entre 30 et 40 % du total de la production intégrée (2).

(1) Aux Pays-Bas, les dépositaires revendeurs jouent un rôle important notamment dans le choix des éleveurs. En outre, ils sont généralement ducroire des crédits consentis par le fabricant à l'éleveur.

(2) D'après les indications recueillies par la mission française déjà mentionnée, la dimension moyenne des élevages contractuels des firmes privées serait sensiblement supérieure à la dimension moyenne des élevages du secteur coopératif.

En Belgique, les positions de la coopération agricole sont beaucoup moins développées bien que très imparfaitement connues dans l'état actuel des connaissances statistiques.

Dans les deux pays toutefois il apparaît que les coopératives agricoles interviennent activement dans l'organisation de la production porcine sous la pression de la concurrence des firmes privées de l'industrie de l'alimentation animale ou de l'industrie de transformation des viandes⁽¹⁾.

Enfin dans les deux pays l'intégration de la production porcine dans des rapports de propriété est encore à l'état embryonnaire. Un léger développement de ces formes plus radicales d'organisation de la production se manifesterait depuis peu notamment dans le Sud des Pays-Bas. Aucune contrainte juridique ni interprofessionnelle ne semble avoir altéré le développement des processus d'intégration

(1) Dans l'aire d'activité des deux coopératives retenues pour notre étude, on considère que la production de porcs intégrée représente plus de 40 % de la production totale en 1963.

II. CROISSANCE ET STRUCTURE DES FIRMES INTEGRANTES

1. Les origines

Les trois firmes intégrantes sont des coopératives ou des associations professionnelles agricoles existantes qui ont entrepris d'organiser la production et la commercialisation du porc sur des bases plus rationnelles.

Il est intéressant de noter que dans aucun cas, il s'est agi d'entreprises créées ex-nihilo et ayant pour objet principal d'organiser la production et la commercialisation du porc (1).

Les trois groupes étudiés sont encore jeunes. En outre, il s'agit d'un ensemble extrêmement hétérogène, et chaque firme intégrante constitue réellement un cas très particulier.

L'une des expériences est réalisée dans des conditions extrêmement prudentes et serait susceptible d'avoir des prolongements positifs et importants. Une autre expérience s'est développée, au contraire, dans des conditions assez improvisées sinon aléatoires. Enfin dans le troisième et dernier cas on peut même constater que le processus d'intégration à proprement dit, n'est pas encore réellement engagé, puisque le principe de la livraison obligatoire était encore en discussion à la fin de 1963. Dans ces conditions, cette expérience en voie de gestation ne présente guère d'intérêt pour la suite de nos développements. (2)

La plus ancienne expérience étudiée a démarré en mars 1959. Elle a été conçue et mise en œuvre par le biais d'une action concertée inter-coopérative, associant notamment une coopérative centrale de commercialisation des viandes qui est en fait le centre principal de coordination, une union de coopératives locales d'approvisionnement contrôlant la fabrication et la distribution des aliments composés, une banque centrale de crédit agricole et d'une société mutuelle d'assurances agricoles (3).

(1) La situation est toute différente en France où la plupart des S.I.C.A. spécialisés dans l'organisation de la production et de la commercialisation de la viande (porc et bovin) se sont développées en dehors des coopératives agricoles existantes; ce qui d'ailleurs est l'une des causes de leur fragilité sur le plan financier.

(2) Il est probable que ce groupe crée prochainement un abattoir et une conserverie industriels.

(3) Ces diverses organisations sont nées entre 1898 et 1942.

6855-1/VI/64-P

III.28

Toutes ces firmes exercent leur activité, dans la même aire géographique (1). Le complexe de coordination ainsi constitué contrôle un abattoir industriel de viande, une usine de salaison et de charcuterie, une usine fabricant des aliments composés pour le bétail et un service de distribution de produits finis au stade de gros comprenant une dizaine de points de vente (2). Par contre, il ne semble pas que le complexe de coordination co-intégrant dispose d'un service de recherches et de vulgarisation étroitement connecté avec le circuit intégré. Par ailleurs aucune des firmes associées du complexe de coordination ne semble exercer de contrôle direct sur la production du porcelet.

La seconde firme intégrante est une coopérative régionale à branches multiples comportant notamment un service complet d'approvisionnement des agriculteurs en produits du sol (engrais, etc...) une branche production des aliments composés et une branche production d'oeufs, de poussins d'un jour et de poulettes (3). La firme intégrante n'exerce aucun contrôle sur les opérations de transformation et de conditionnements des produits animaux. Enfin les deux observations déjà faites à propos du cas précédent et concernant la production et la diffusion d'informations techniques et la production de porcelets peuvent être renouvelées pour le cas présent.

La troisième firme dont l'objectif à moyen terme est de promouvoir un minimum d'intégration de la production a pour origine une association professionnelle, c'est-à-dire uniquement constituée de producteurs agricoles dont l'objectif était d'assurer la "promotion de la vente coopérative de porcs" en créant "tous les services utiles pour l'instruction et la sélection dans le domaine de l'élevage porcin, et tous les services utiles pour la promotion de débouchés réguliers et rémunérateurs sur la base de la qualité ... (4).

(1) La nécessité de faire intervenir plusieurs organismes juridiques s'explique certainement par la structure verticale de la coopération aux Pays-Bas. Certains complexes coopératifs régionaux de France et d'Italie pourraient théoriquement réaliser le même objectif dans le cadre d'une seule entité juridique.

(2) La capacité de l'abattoir est de 4.000 porcs / semaine.

(3) La branche aliments composés pour le bétail a une capacité théorique de fabrication d'environ 40.000 tonnes / an.

(4) ^Passage extrait des statuts.

En 1962, l'association a donné naissance à une société coopérative, commercialisant les porcs des adhérents. Le passage de cette nouvelle étape a été facilitée par l'assistance technico-financière d'une puissante organisation agricole polyvalente. Sur le plan de l'infrastructure cette nouvelle firme ne contrôle directement aucun des processus de l'amont ou de l'aval de la production. Pour la commercialisation des porcs en particulier, la société coopérative s'est limitée jusqu'à présent à approvisionner deux abattoirs industriels (1), mais sans imposer aux producteurs de base la moindre obligation de livrer une fraction ou l'intégralité de leur production.

2. Croissance de la production de porcs contrôlée par les trois firmes intégrantes

Tableau n° 3 (Unité = porc)

	Firme A	Firme B	Firme C	Total
1954			19.975	19.975
1955			28.957	28.957
1956			31.042	31.042
1957			30.868	30.868
1958			32.433	32.433
1959	30.000	2.664	29.828	62.492
1960	37.883	5.360	43.197	86.440
1961	33.699	4.550	28.686	66.935
1962	44.395	6.916	40.000	91.311
1963	61.300	7.387	40.000	108.687

Source : Statistiques d'entreprise

(1) La coopérative s'est engagée à vendre à ces deux firmes tous les porcs livrés par les adhérents. Celles-ci sont tenues à leur tour d'absorber toute la production des adhérents de la coopérative.

Deux remarques peuvent être faites à propos du tableau n° 3.

1. La croissance de la production contractuelle est relativement lente comparée aux autres productions intégrées étudiées dans ce chapitre.
2. La production intégrée ne représente en fait qu'une petite fraction de la production totale de porcs contrôlée par les firmes intégrantes et notamment par la firme A.

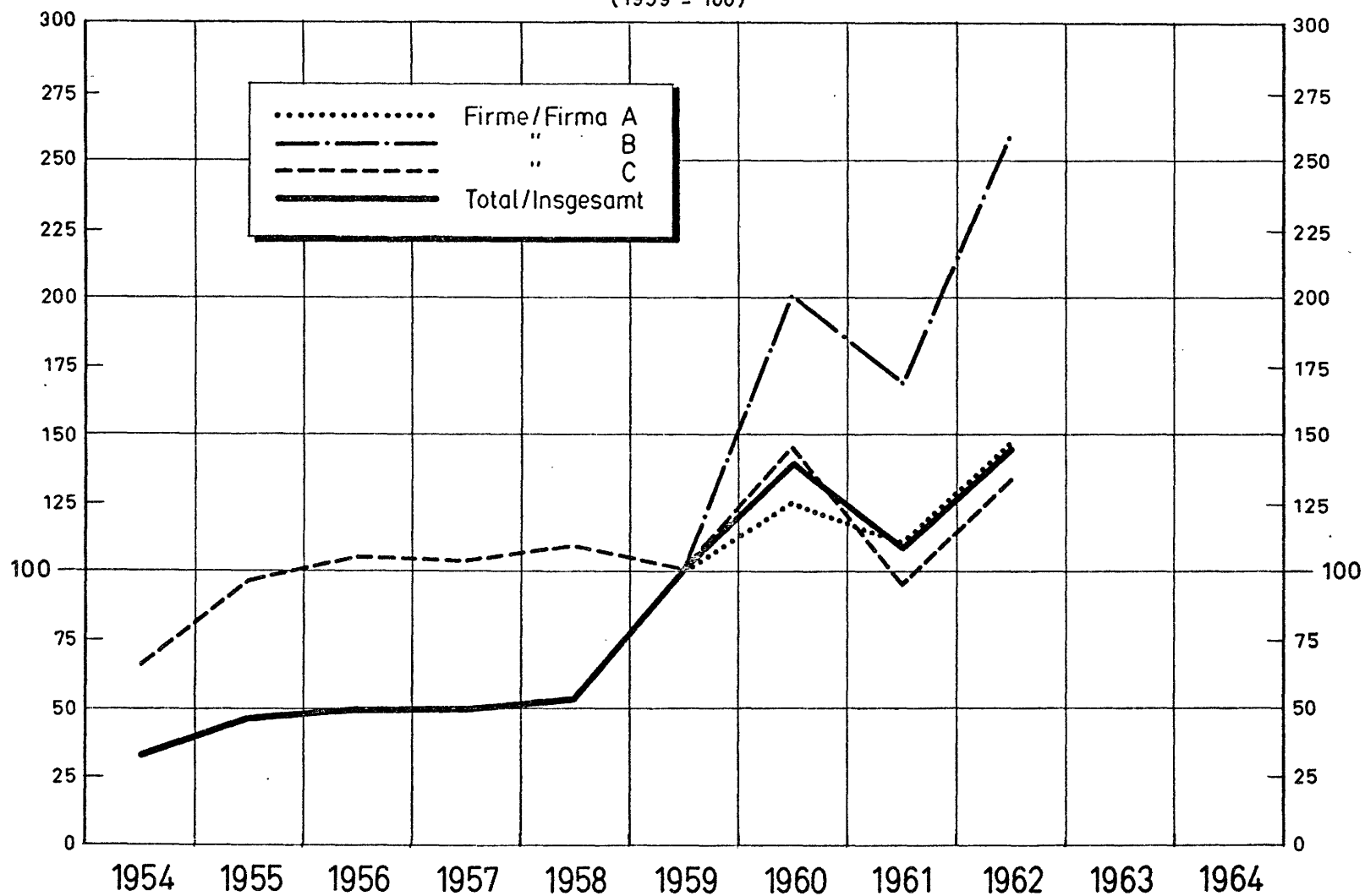
En 1961 et 1962, la production organisée sur des bases contractuelle représente seulement 14 % en moyenne du total des porcs transformés dans les installations industrielles de cette entreprise.

.../...

Croissance comparée de la production contractuelle de porcs contrôlée par les trois firmes intégrantes

Wachstumsvergleich der vertragsgebundenen, von den drei Firmen kontrollierten Schweineerzeugung

(1959 = 100)



CEE.DG VI.66.02.13

Graphique 4

III. LES METHODES D'ASSERVISSEMENT TECHNICO-ECONOMIQUE DE LA PRODUCTION PORCINE

On élimine tout d'abord de la suite de l'analyse la troisième firme intégrante examinée dans le paragraphe précédent. En effet dans l'état actuel des relations entre les adhérents et la direction centrale de la coopérative il n'y a pas à proprement parler d'intégration des décisions. Le système constitué par la coopérative et les adhérents est en fait un système complètement ouvert à la fois sur l'amont et sur l'aval. En d'autres termes, le producteur de base est complètement autonome dans ses décisions d'approvisionnement et dans ses décisions de vente. Le rôle de la coopérative s'est surtout borné à améliorer le fonctionnement du marché, notamment pour tout ce qui concerne le porcelet. La faible intervention de la coopérative dans les mécanismes de la production et de la commercialisation s'explique par un complexe de facteurs d'ordre économique et sociologique dont l'analyse déborde le cadre de la présente étude.

1. Le contexte d'origine

Les deux firmes qui ont réellement entrepris une politique d'intégration de la production se sont trouvées en présence d'une production existante, et d'un système de contrats non coopératifs en pleine expansion. C'est d'ailleurs en grande partie pour cette dernière raison que les deux coopératives ont été contraintes de modifier leur comportement antérieur à l'égard des adhérents ⁽¹⁾. L'ampleur et les modalités de la politique d'intégration de la production des deux coopératives sont très différentes.

Le programme d'intégration intercoopératif déjà mentionné est une expérience extrêmement prudente et qui doit par ailleurs connaître un développement considérable au cours des prochaines années. Le second programme par contre est une imitation pure et simple des contrats à rémunération fixe utilisés par les firmes fabricant des aliments composés pour le bétail. L'expansion de ce second programme a été très rapide et ne semble pas avoir été couronné d'un succès total puisqu'il a été

(1) Les relations antérieures dans les coopératives de commercialisation des produits se résument en une obligation pour l'adhérent de livrer tous ses produits et en une obligation pour la coopérative de les accepter. Théoriquement donc la coopérative n'intervient pas dans l'organisation des processus de production. Le même type de relations existe dans la grande majorité des coopératives suédoises. Le contrat d'intégration a eu pour effet de renforcer en quelque sorte les dispositions des statuts de l'abattoir coopératif.

purement et simplement abandonné au bout d'une période d'application de moins de trois ans, au profit d'un programme assez analogue à celui de la firme précédente.

2. Analyse des modèles d'organisation des deux firmes intégrantes (1959 - 1963)

Il s'agit de deux modèles très différents. Il semblerait bien que les deux promoteurs de ces organisations correspondent aux deux comportements classiques et opposés face à l'incertitude.

Dans le premier cas il s'agit donc d'un modèle plutôt ouvert alors que dans le second il s'agit au contraire d'un système assez complètement fermé.

a) Le premier modèle

- Les flux physiques

En amont de l'atelier de production, l'exploitant titulaire d'un contrat est libre du choix de ses porcelets. Il peut donc soit les produire dans son exploitation, soit les acheter sur le marché. Dans aucun cas la firme intégrante n'intervient dans l'opération.

Pour ce qui concerne les aliments composés, le producteur doit obligatoirement utiliser les produits de la coopérative d'approvisionnement cointégrante.⁽¹⁾ Il lui reste toutefois une possibilité d'utiliser dans des proportions non définies les ressources alimentaires produites sur l'exploitation agricole (2).

- (1) C'est précisément pour financer ces achats d'aliments que le producteur bénéficie d'un crédit. Les motivations de ce programme d'intégration apparaissent donc assez clairement et ce sont les pressions d'un agent de l'amont de la production qui ont été déterminantes. L'absence de garanties de prix en aval confirme ce comportement.
- (2) Le contrat ne stipule pas que l'existence de l'atelier intégré exclut la présence sur l'exploitation de tout autre atelier non intégré. C'est pourquoi chaque lot de porcs ayant fait l'objet d'un contrat est numéroté par tatouage.

Au stade de la production stricto-sensu, l'éleveur conserve une très grande autonomie. La firme intégrante n'a prévu aucune standardisation a priori de la dimension des opérations. La seule intervention dans ce domaine consiste en une sorte de fixation d'une dimension maximale qu'il convient de ne pas dépasser dans la mesure du possible. A l'origine la firme intégrante a fixé cette norme à 69 porcs au maximum par atelier. En juillet 1961 la norme a été relevée et portée à 100 porcs par bande. En outre il est prévu des accommodements pour des cas particuliers, à condition qu'ils soient sanctionnés par un système de contrats dits "spéciaux" (1). Pour les méthodes d'élevage, le producteur a en fait une assez grande autonomie bien que le contrat précise que le contractant est tenu de se conformer aux conseils donnés etc... pour l'engraissement des porcs et des soins à leur donner (2).

Les producteurs dont le cheptel est égal ou supérieur à 100 porcs ont en outre l'obligation de faire vacciner leurs bêtes contre la peste porcine.

Enfin la durée de la période d'engraissement semble assez étroitement imposée par l'abattoir coopératif (3).

- Les flux d'information

L'information technique des producteurs et l'assistance en cas d'aléas sont très faiblement organisées. Il est vrai qu'il s'agit généralement de producteurs ayant de bonnes capacités techniques. (4)

(1) Il serait intéressant de connaître les critères d'attribution des contrats dits spéciaux

(2) Cf. les normes et conseils alimentaires figurant dans l'Annexe A₂

(3) La quantité de porcs à engraisser est fixée par une convention particulière concernant chaque lot successif. Cette disposition introduit une flexibilité considérable dans le programme.

(4) Dans ce domaine, les firmes intégrantes coopératives semblent avoir un comportement assez différent de celui des puissantes firmes capitalistes. En effet, des firmes comme Findus en Suède ou Campbell-Soup aux U.S.A., ont également intégré des producteurs efficients et néanmoins elles disposent d'un encadrement technique particulièrement bien organisé et cela en vue d'obtenir une efficience maximum. Les coopératives par contre ont tendance à se satisfaire d'une efficience acceptable.

- Les flux financiers

L'élément essentiel du contenu du contrat est d'ordre financier et concerne surtout l'attribution de ressources financières pour les approvisionnements de l'atelier intégré.

La Caisse de crédit agricole co-intégrante a fixé de manière très précise le montant maximum des prêts susceptibles d'être accordés aux éleveurs. C'est d'ailleurs par ce biais que la firme intégrante détermine la croissance de la production sous contrat.

Les règles suivantes ont été appliquées après 1961 :

- Les producteurs ayant un atelier intégré de moins de 100 porcs pouvaient bénéficier d'un prêt maximum de 146 florins par porc.
- Enfin les producteurs ayant un atelier intégré de plus de 100 porcs bénéficient d'un prêt sensiblement supérieur atteignant 160 florins par porc (1).

En aval, la coopérative d'abattage rémunère le producteur sur la base du prix moyen de la semaine de la livraison. Il n'y a donc qu'une très faible péréquation horizontale de prix. Du fait de l'absence de prédétermination du prix et notamment d'un prix minimum on ne peut pas exclure l'hypothèse d'un déficit de l'atelier de production de porc à la suite des opérations de "clearing" au sein du groupe intégré. En particulier comment le producteur peut-il réaliser l'équilibre financier de l'atelier lorsque les dépenses courantes de production ne sont pas couvertes par les recettes par suite de prix trop faibles ? En tout état de cause, c'est le producteur lui-même qui assure l'exécution de l'amortissement financier des prêts (2).

-
- (1) La firme intégrante a également fixé un maximum de crédit aliment par porc pour éviter les substitutions au profit d'un autre sous atelier non intégré. En 1962 ce maxima a été fixé à 80 florins par porc.
 - (2) L'intermédiaire financier co-intégrant a prévu des sûretés qui sont d'ailleurs bien précisées dans le contrat. En particulier par la simple signature du contrat, le producteur transfère la propriété fiduciaire des porcs à la caisse locale de crédit agricole qui a fourni les ressources financières.

Enfin pour réduire les aléas biologiques de la production l'éleveur bénéficiaire d'un contrat est tenu d'assurer les porcelets auprès de la caisse d'assurances agricoles cointégrante (1). Le programme ne prévoit aucune disposition spécifique pour financer les installations fixes des unités intégrées et leur participation au financement de la croissance des fermes intégrantes et notamment de l'abattoir coopératif.

b) Le second modèle

Le second modèle est du type complètement centralisé où la firme intégrante endosse l'ensemble des aléas biologiques et commerciaux de la production.

- flux physiques

La firme intégrante met à la disposition des engraisseurs contractuels toutes ressources courantes utilisées dans l'atelier de production c'est-à-dire les porcelets, les aliments composés et les produits sanitaires.

Au niveau de la production la firme intégrante impose dans la pratique une norme minimale pour la dimension des ateliers soit 35 porcs. Cette disposition ne figure pas expressément dans les conventions contractuelles mais elle semble néanmoins avoir été appliquée. Les méthodes d'élevage sont indiquées par la firme intégrante et le producteur doit théoriquement s'y conformer de façon stricte. La quantité de porcs à engraisser est également précisée pour chaque bande comme dans le cas précédent (2).

L'éleveur doit également informer la firme intégrante de tous les aléas survenant au cours de la production.

(1) Les porcelets devront être assurés contre les dommages qui pourraient résulter de maladies ou d'accidents entraînant la mort ou rendant l'abattage nécessaire. Enfin "l'engraisseur est tenu de veiller à ce que les porcs soient suffisamment assurés contre l'incendie."

(2) "Autant de porcs qu'il sera convenu entre l'employeur et l'employé par la signature d'une déclaration valable chaque fois pour chaque période d'engraissement".

L'ensemble des facteurs fournis à l'unité intégrée demeuront la propriété de la firme intégrante qui récupère la totalité des produits à l'expiration du processus de production (1).

- Flux d'informations

La firme intégrante dispose d'un réseau de quatre techniciens qui encadrent étroitement les élevages contractuels et dont la mission est de contrôler l'exécution des diverses dispositions de la convention d'élevage.

- Flux financiers

Il n'y a pas lieu d'envisager les flux financiers en amont de l'atelier puisque le cheptel et les aliments utilisés ne sont pas juridiquement transférés à l'unité intégrée. En l'occurrence, ce sont les liaisons financières en aval de l'atelier qui revêtent la plus d'importance. Dans ce domaine le comportement de la firme intégrante s'est quelque peu modifié pendant la durée de l'expérience sous la pression de certaines perturbations assez profondes du marché du porc aux Pays-Bas.

Les conventions initiales prévoyaient une rémunération fixe par porc et par semaine et une participation jusqu'à concurrence de 50 % de l'excédent définitif de l'opération.

Ultérieurement cette participation a été purement et simplement supprimée et en outre la rémunération hebdomadaire a été abaissée de 20 % environ (2). (2).

On remarquera que ce système de contrat ne contient aucun stimulant en faveur d'une amélioration de la qualité des produits finis, ou de la recherche systématique d'une efficacité accrue de la combinaison productive (3).

-
- (1) Ce type de contrat encore souvent appelé contrat de façonnage ou contrat pension est couramment utilisé dans la production de poulets de chair notamment dans toutes les régions du Sud et des Etats-Unis.
 - (2) Aux termes mêmes du contrat cette rémunération fixe est la contrepartie du travail du producteur de base. Le purin et le fumier représentent la contrepartie de la fourniture du local et du matériel d'élevage.
 - (3) Cf. par exemple le système de contrats à rémunération indexée sur les indices de consommation, ou sur l'appréciation de la qualité du produit fini ou encore sur ces deux facteurs à la fois.

C. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DES LEGUMES DE CONSERVE

Quatre groupes intégrés ont été étudiés dont deux sociétés coopératives agricoles et deux sociétés anonymes qui ne sont en fait que des ~~filiales d'organisations~~ coopératives ou de crédit agricole. Le groupe d'entreprises étudié exerce ses activités en Allemagne Fédérale, en France et en Italie. Le sous-ensemble d'entreprises est assez homogène, et les spéculations agricoles transformées sont voisines malgré les différences de climats.

I. STRUCTURE ET ORGANISATION DE L'INDUSTRIE DE LA CONSERVE EN FRANCE, EN ITALIE ET EN ALLEMAGNE FEDERALE

1. Examen sommaire de la situation française

Dans les trois pays la production et la consommation de fruits et de légumes de conserve est en pleine expansion. La croissance de la production française est indiquée dans le tableau ci-dessous. (2)

T A B L E A U N ° 4

Evolution de la production de conserves de produits agricoles en France

	en millions de boîtes 4/4						
	1953	1955	1957	1959	1960	1961	1963
Petits Pois	95	90	125	155	165	168	199
Haricots mange-tout	11,5	15	45	45	76	92,4	123
Haricots verts	15	15	25	10	19	19,3	24
Tomates	20	25	25	30	25	39,0	17,4
Champignons de couche	11,5	15	20	20	22,5	26,2	28,9
Plats cuisinés(1)	8,0	18	28	35	39	56	70,3
Macédoine de légumes	7,5	8	15	13	19,5	24,6	30,5
Haricots blancs	-	-	8,5	16	17	23,3	17,1
Flageolets	4,25	3	5,5	3	12	11,6	16
Epinards	7,0	4	10	9	10	10,3	15,9
Céléris	1,8	1,5	3,5	4	7	8,2	14,8
Asperges	1,75	3	4	3	3,8	5,0	4,65
Divers	8,0	8	-	8	11	15,8	18
Escargots	1,0	0,6	1,9	0,6	1,8	1,7	2,11
Foie gras	0,70	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3	1,26
Truffes	0,03	0,13	0,17	0,15	0,08	0,07	0,047
Total	195,-	200,-	325,-	350,-	430,-	500,-	582,967

(1) non compris les tripes et la choucroute garnie.

Source - Fédération nationale des conserveurs de produits agricoles

(1) Ces développements concernent exclusivement la conserverie appertisée.

(2) En Italie la production de conserves de petits pois a doublé en 1961 et 1962.

Si l'on prend l'année 1957 comme indice de base (= 100) on constate que la production totale de légumes de conserve simples est passé de l'indice 59 en 1955 à l'indice 169,7 en 1963. Le taux de croissance est donc considérable. Cette croissance globale très soutenue s'est repercutée inégalement suivant les différents produits. La production de céleris est à l'indice 422 en 1963 alors que les petits pois et les épinards sont seulement à l'indice 159.

On remarquera également une régression des haricots verts et des tomates.

Cette production est assurée par un très grand nombre d'entreprises indépendantes dont la grande majorité sont de petite et moyenne dimension, ne manifestant par ailleurs, qu'un faible dynamisme commercial.

Pour la France les travaux réalisés à l'occasion de la préparation du 4ème Plan indiquent une très grande dispersion de l'industrie des conserves de légumes (1) qui comprend un ensemble de 747 entreprises dont 330 employant moins de 20 salariés. Un sous ensemble de 500 entreprises représentent à peine 10 % de la valeur des ventes de l'industrie ; par contre 40 % de la valeur des ventes seraient contrôlées par 30 entreprises. (2)

Le petit nombre des firmes ont tendance à renforcer rapidement leurs positions relatives. Il en résulte notamment une concurrence plus active. L'élargissement du marché au cours des toutes prochaines années, l'entrée dans l'industrie de nouveaux concurrents souvent filiales de puissantes sociétés américaines (3) doivent logiquement accroître les difficultés des petites et moyennes entreprises et accélérer le processus de concentration (4).

(1) Commissariat Général du Plan d'équipement et de la productivité. Commission des Industries Agricoles et Alimentaires. IVème Plan 1962 - 1965. Commission des Industries agricoles et alimentaires : Industries de la conserves, p. 5 et suivantes. Paris - Juillet 1961.

(2) Le taux de concentration de l'industrie semble plus élevé dans les pays du Bénélux et notamment en Belgique. Dans le dernier pays on estime que trois firmes contrôlent environ 60 % de la production totale. Aux Etats-Unis une étude récemment publiée indique que 4 firmes contrôlaient 30 % du chiffre d'affaires de l'industrie de la conserve en 1958. Cf. Concentration ratios in Manufacturing Industry 1958. U.S. Congress Senate Sub-committee on Antitrust and Monopoly of the Committee of the Judiciary 87th Congress 2d Session, Part 1. pp.108-109 U.S. Government Printing-Office 1962.

(3) La pénétration des firmes américaines dans l'industrie de la conserve de légumes revêt déjà une certaine ampleur en Italie et en France.

(4) Il y a lieu de prévoir un développement des formes de croissance dites externes (fusion, absorption, filiales communes d'approvisionnement et de vente).

D'ores et déjà les premiers regroupements récemment réalisés ou en cours de réalisation ont sensiblement modifiés la physionomie de l'industrie. L'opération de regroupement la plus spectaculaire est l'oeuvre de la Coopération agricole. Une filiale commune a une quinzaine de Coopératives de base centralise leurs opérations commerciales. Cette nouvelle unité a contrôlé en 1963 environ 9 % de la production totale de conserves de pois et 8 % de la production totale de conserve de haricots verts. En fait on dénombre en France en 1963 un effectif total de conserveries coopératives qui contrôlent environ 20 % de la production de conserves de pois et 13 % des conserves d'haricots verts (1).

En dépit du caractère relativement artisanal de l'industrie, les efforts de planification contractuelle des approvisionnements sont en voie de généralisation. La nécessité d'assurer sinon le plein emploi, du moins un minimum d'emploi des équipements fixes, et la recherche systématique de produits de qualité homogène expliquent l'abandon progressif du marché libre et notamment du système des courtiers au profit d'une coordination ex ante des programmes de production des exploitants agricoles et des besoins des usines.

Sur le plan des méthodes d'organisation de la production agricole les politiques contractuelles pratiquées par les sociétés coopératives agricoles et les sociétés non coopératives apparaissent jusqu'à présent assez similaires.

L'ampleur du développement de la politique d'intégration verticale est inégale suivant les différentes productions agricoles utilisées par l'industrie de la conserve. Les contrats de production sont tout d'abord plus développés dans le domaine des légumes que dans le domaine des fruits (2).

Au sein des productions légumières les contrats sont d'autant plus précis et perfectionnés qu'il s'agit de productions "majeures" comme les petits pois, les mange tout, les haricots verts, etc...

(1) L'évolution récente de la croissance des coopératives dans le domaine des conserves de petits pois a été la suivante :

- 1961 -	13 %	de la production totale
- 1962 -	15 %	" "
- 1963 -	20 %	" "

Source : Fédération Nationale des
conserveries Coopératives.

(2) Philippe Mainié. La croissance des groupements de vente :
L'exemple des fruits.

Economie rurale - N° 55 - 1963.

En outre le contrat de production de pois de conserve est depuis 1961 un contrat interprofessionnel, homologué par les pouvoirs publics. De tels accords existent aussi pour la production de champignons et de tomates de conserve (1).

Les accords interprofessionnels renouvelés ~~chaque année depuis~~ 1961 ont rendu obligatoire ~~le contrat de production~~ de petits pois et tous ~~les contrats passés~~, qu'il s'agisse de firmes privées ou de firmes coopératives, doivent être conformes au contrat national, homologué par le Ministère de l'Agriculture (2). Le contrat est essentiellement un instrument d'application d'une politique d'organisation du marché. En effet le contrat prévoit une certaine régularisation de l'offre et des interventions au niveau de la demande. Pour chaque campagne un objectif de production est fixé d'après les résultats des campagnes précédentes et les perspectives d'accroissement de la demande. La répartition de cet objectif au niveau des entreprises est réalisé par une sorte de système de quotas (3), assorti de pénalités en cas de dépassements etc... Le produit de cotisations parafiscales et des diverses pénalisations est affecté à des actions de promotion de vente, ou à la prise en charge des frais de warrantage industriel etc...

Un prix minimum, uniforme pour les diverses catégories qualitatives de produits est garanti aux producteurs nationaux (4). Ce prix est pratiqué quel que soient les conditions de production. C'est-à-dire il s'applique à tous les types d'exploitation et à toutes les régions productrices.

Il est évident que cette organisation "inter-professionnelle" doit être appréciée dans le contexte du marché national. De profondes et prochaines modifications sont d'ores et déjà prévisibles en fonction de la mise en application de la politique agricole commune. Il faut préciser que malgré l'effet indiscutablement cristallisateur d'une telle politique contractuelle

- (1) P. Lescouret. - L'organisation du marché de la tomate ; Chambres d'Agriculture N° 206 - Octobre 1960.
X. Les principaux accords interprofessionnels intéressant l'Agriculture - Chambre d'Agriculture N° 249-250, Août 1962.
- (2) Depuis 1962 le contrat est pluriannuel et renouvelable par simple tacite reconduction sauf dénonciation par l'une des parties.
- (3) Pour une étude détaillée des dispositions de l'accord 1963 cf. les annexes B annexés au présent chapitre.
- (4) prix pour le pois battu.

on constate une certaine "migration" de la production du pois, des régions de petites exploitations agricoles vers les régions de grande culture. Ce déplacement ne peut que s'accélérer dans l'hypothèse d'une libéralisation de la politique contractuelle.

2. Quelques traits de la situation de l'Industrie de la Conserve de légumes en Italie et en Allemagne fédérale.

En Allemagne fédérale et en Italie, l'industrie semble aussi assez faiblement concentrée.

Dans les deux pays, le système contractuel tend aussi à se généraliser dans le domaine des approvisionnements et principalement pour la production du pois de conserve. En Italie, on estime que 90 % de la production de petits pois de conserve est actuellement intégrée. Dans les deux pays, le contenu des contrats de production de petits pois est fixé par une simple négociation entre les deux parties.

En Italie fonctionnent également des systèmes d'organisation de la production plus draconiens que le système contractuel classique, notamment sous la forme d'une location pure et simple d'un ou de plusieurs ateliers de l'exploitation agricole. Ce système connaîtrait un certain développement dans les régions du Sud de l'Italie, motivé semble-t-il par les insuffisances techniques des exploitants agricoles (1).

(1) Il est toutefois assez curieux de constater que des systèmes assez voisins sont aussi pratiqués dans des régions considérées comme techniquement évoluées comme la Wallonie. Quelques grandes firmes belges louent les parcelles sur la base d'un prix forfaitaire de 10 à 12.000 francs belges l'ha. L'usine fournit les semences et les fertilisants et se charge des traitements et de la récolte. Le producteur prépare la parcelle et effectue les travaux du semis. La firme belge qui a utilisé à grande échelle cette technique de contrôle de la production de certains légumes et notamment des pois représente plus de 32 % de la production totale de l'industrie de la conserve. (Source : Informations directement recueillies en Belgique). Cette forme d'intégration est, par contre, relativement développée aux U.S.A. D'après les rapports de missions d'étude et de productivité, les grandes conserveries américaines assurent généralement de 10 à 20 % de leurs approvisionnements par leurs propres ateliers de production (propriété et location). Ces informations nous ont été communiquées par Roland Violot - Chef de la Division des Industries agricoles et alimentaires au Commissariat général au Plan (Paris). L'appropriation des unités de production par les entreprises industrielles n'est réalisée que dans des cas extrêmement rares dans les pays de la Communauté.

II. CROISSANCE ET STRUCTURE DES FIRMES INTEGRANTES

1. Historique

Les quatre firmes étudiées ont une histoire assez différente. L'une d'entre elles, constituée depuis 1926, a d'abord connu une croissance assez lente due à l'étroitesse de son marché. Cette première unité a été créée dans le cadre d'un puissant organisme coordonnant à l'échelle nationale la coopération agricole, le crédit et la plupart des assurances rurales. Une autre firme a pour origine une initiative d'une association syndicale de producteurs maraîchers, désireux d'écouler leurs excédents ou leurs invendus !

Enfin, les deux dernières firmes, dont l'âge moyen est de six ans, ont été créées par des coopératives régionales à branches multiples. Dans l'un des cas, il s'agit d'une firme nouvelle créée ex nihilo, alors que dans l'autre une coopérative a racheté successivement trois firmes privées pour se constituer, dans les meilleurs délais, une nouvelle branche d'activité spécialisée dans l'industrie de la conserve. Dans ces deux derniers cas, la croissance relativement rapide de la production a été singulièrement facilitée par "l'effet de parapluie" des firmes ou branches existantes qui, grâce à d'importantes réserves préalablement accumulées, ont pu financer directement une partie, voire la totalité, des nouveaux investissements.

2. La diversification progressive de l'activité des firmes

Les quatre firmes ont diversifié leurs activités de manière à pouvoir assurer un meilleur emploi de certains équipements fixes. L'effort de diversification a été également rendu de plus en plus nécessaire par la difficulté croissante de trouver la main-d'oeuvre saisonnière. Cette diversification quelque peu contrainte dans certains cas a permis aux firmes d'élargir la gamme de leurs produits, de mieux répartir certains coûts commerciaux tels que les frais de transport ou la publicité, etc... et de satisfaire dans de meilleures conditions les demandes jointes des distributeurs grossistes ou détaillants. Mentionnons aussi que deux firmes ont développé une division surgélation à côté des opérations classiques de conserve par appertisation ⁽¹⁾. L'une des quatre firmes s'oriente également vers

(1) Dans l'une des firmes, 30 % de la production totale est destinée à la surgélation, alors que dans l'autre cas, il s'agit encore d'une activité tout à fait mineure.

la fabrication des plats cuisinés. Enfin, l'une des firmes a maintenu et même développé un circuit légumes frais.

3. Croissance des productions des firmes intégrantes au cours des dernières années

Des statistiques précises ont pu être obtenues dans les deux firmes qui exercent leur activité en France.

Les résultats figurent dans les tableaux n° 5 et 6.

On remarquera que les données disponibles dans les deux entreprises ne sont pas exprimées dans la même unité de mesure. Dans ces conditions, on se bornera à comparer des indices de croissance des firmes intégrantes et de la production nationale.

Cf. le graphique n°

TABLEAU N° 5

Croissance de la firme A(EVOLUTION DES RECEPTIONS POUR LES PRINCIPALE PRODUCTIONS)

de 1951 à 1963

(en tonnes)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
ASPERGES	95	120	214	229	363	364	354	367	400	519	428	714	969
CASSIS	34	27	64	46	47	123	36	94	84	101	105	143	288
CAROTTES-NAVETS	8	48	47	61	129	276	231	212	223	235	327	380	410
CORNICHONS												170	401
FLAGEOLETS												123	168
HAR. VERTS	56	32	66	67	57	109	91	90	94	101	190	130	214
MANGE-TOUT		16	71	104	146	329	486	357	233	730	201	388	648
OIGNONS						65	165	158	191	427	377	460	500
POIS (1)										380	420	512	541
SCORSONERES										2	4	15	100
TOTAL	193	243	462	507	722	1.266	1.363	1.278	1.225	2.115	1.632	2.935	4.239

Source : Statistiques d'entreprise

(1) La création d'une branche conserve de pois résulte de l'absorption d'une conserverie existante.
 Cette opération a eu lieu à la fin de 1961.

T A B L E A U N ° 6

Croissance de la firme B (en milliers de boites 4/4)

	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Asperges	7	26	35	23	62	93	26	68	76	42	39
Petits pois	384	475	597	394	569	1.251	1.063	(2)412	1.393	1.090	2.244
Haricots verts	82	33	29	64	74	44	4	48	2	3	-
Mange tout	64	0	18	60	80	27	36	203	249	103	15
Flageolets	20	11	14	11	34	25	26	12	8	90	95
Macédoine	78	86	80	163	205	197	216	428	510	700	1.162
Epinards	21	5	8	7	9	12	0	3	39	25	12
Céleris	82	151	230	288	460	643	601	1.267	1.506	2.243	2.811
Autres légumes	93	114	24	159	88	80	98	229	270	1.029	558
T o t a l	831	901	1.035	1.169	1.581	2.372	2.070	2.760	4.053	5.325	6.936

Source : Statistiques d'entreprise

(1) Tomates et champignons non comptés

(2) Perturbations dues à une chaleur et à une sécheresse excessives.

4. Croissance de la production de pois organisée sur des bases contractuelles par les quatre entreprises

Le tableau n° 7 indique une croissance continue et soutenue pour l'ensemble des quatre entreprises. Les trois entreprises qui ont eu initialement recours à la technique contractuelle, ont vu leurs superficies s'accroître de plus de 100 % entre 1958 et 1963. Les quatre entreprises ont accru leurs superficies de plus de 50 % entre 1961 et 1963. Malheureusement il n'a pas été possible, faute d'informations suffisantes, de comparer cette croissance à la croissance globale des superficies de pois de conserve à l'échelle des trois pays considérés.

Tableau n° 4

Croissance de la production de petits pois sous contrats

(Unité ha)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Firme A	117	120	140	158	160	177 ⁽¹⁾
Firma B	250	300	350	400	520	500 ⁽²⁾
Firme C				100	180	312
Firme D	150	160	170	320	400	440
Total	517	520	660	978	1.260	1.429

Source : statistiques d'entreprises

(1) Perspectives 1965 500 à 600 ha.

(2) La diminution des superficies en 1963 s'explique par l'élimination systématique des producteurs ne pouvant mettre à la disposition de la firme intégrante une parcelle d'une dimension minimale (Cf. infra)

III. METHODES D'ASSERVISSEMENT TECHNIQUE-ECONOMIQUE DE LA PRODUCTION DU POIS ⁽¹⁾

Chacune des firmes a en fait entrepris l'organisation des systèmes de production agricole dans un contexte qui lui est propre. Néanmoins le mode et le degré d'asservissement des opérations tels qu'on a pu les étudier en 1963 sont assez identiques dans les quatre groupes.

1. Le contexte d'origine

Deux firmes intégrantes ont été à l'origine de l'introduction d'une production nouvelle dans une région. Ces deux firmes n'ont guère éprouvé de difficultés pour organiser cette production dans un cadre contractuel dès le départ. Dans les deux autres cas les conserveries se sont d'abord approvisionnées sur le marché libre notamment par l'intermédiaire de courtiers. Lorsque pour des raisons d'efficience ces entreprises ont voulu mettre en place une planification contractuelle de la production, elles se sont heurtées à de grandes difficultés dues aux réticences des producteurs de base, réticences entretenues par les courtiers. Ces derniers exerçaient en effet un contrôle assez étroit sur les producteurs surtout par le biais des avances de trésorerie et l'une des firmes intégrantes a dû purement et simplement renoncer à organiser une production existante et rechercher de nouveaux producteurs dans une autre aire géographique.

Les efforts des deux entreprises qui ont créé la production sur des bases contractuelles remontent à 1957. Les deux autres entreprises ont progressivement adopté la même orientation à partir de 1958.

En 1963 trois firmes intégrantes sur quatre assurent la totalité de leurs approvisionnements en pois par le biais d'un système contractuel. La quatrième firme intégrante combine à la fois le système contractuel et le système du marché ouvert. Même dans ce dernier cas la fraction des approvisionnements assurée par le marché ouvert tend à diminuer d'une année sur l'autre et ne représentait plus en 1963 que 15 % environ du total des pois transformés.

(1) Pour un bon modèle d'analyse du processus d'intégration en matière de conserverie de légumes. Cf. - NR. Collins, WF Mueller, Eleonor, M. Brick - Grower processor integration - A study of vertical integration between growers and processors of tomatoes in California. Giannini Foundation of agricultural Economics - Bulletin 768 - oct - 1959.

On peut noter enfin que les trois firmes intégrantes précitées qui s'approvisionnent exclusivement sur une base contractuelle pour le pois ont nettement tendance à abandonner rapidement le marché ouvert pour la plupart de leurs autres achats de produits agricoles.

En 1963 par exemple, la part de la production contractuelle représentait plus de 90 % du total des approvisionnements de ce sous-groupe d'entreprises (1).

2. Analyse des modèles d'organisation observés en 1963

Le contenu et les formes du système contractuel organisé par les quatre firmes intégrantes étudiées sont assez semblables malgré les difficultés inégales rencontrées à l'origine.

a) Les flux réels

Dans les quatre groupes les producteurs doivent obligatoirement utiliser les semences fournies par les firmes intégrantes (2). Cette restriction d'autonomie de décision est la seule qui soit imposée à l'unité intégrée pour les opérations en amont de l'atelier de production de pois. En particulier le producteur demeure libre du choix de son fournisseur de fertilisants et des formules à employer (3). La même autonomie lui est accordée pour les produits de traitement des cultures.

Le choix de la parcelle (ou des parcelles) à ensemer en pois est exclusivement du ressort de l'exploitant agricole. Par contre dans deux groupes une superficie minimale est désormais exigée

Il s'agit d'ailleurs d'une mesure récente dont l'application a timidement démarré en 1963, mais qui doit être strictement exécutée en 1964 (4). Cette intervention de la firme intégrante dans l'organisation des structures de production s'explique par la volonté d'améliorer l'efficacité des opérations de productions dans des régions composées en grande majorité d'exploitations agricoles de petite ou moyenne

(1) Dans l'un des cas la production sous contrat représentant 98 % du total des achats.

(2) L'une des firmes intégrantes dispose d'un service de sélection et de multiplication de semences.

(3) Dans un des groupes étudiés la firme intégrante a gratuitement mis à la disposition des producteurs des semoirs à pois. Cette initiative était destinée à stimuler le développement de la production dans une aire nouvelle.

(4) Les deux groupes sont localisés en France.

dimension en vue de les préparer aux conditions d'une concurrence internationale accrue (1).

La dimension minimale de l'atelier est fixée à 1/2 ha dans le premier groupe et à 1 ha dans le second (2).

Les deux autres firmes intégrantes sont extrêmement libérales dans ce domaine (3).

La ou les variétés à ensemençer et les dates de semis sont toujours étroitement déterminées par la firme intégrante. Une planification rigoureuse des semis correspond à l'impératif majeur de toute conserverie qui est l'étalement des fabrications (4). La densité du semis est également imposée bien que d'une façon pas toujours très explicite. L'agriculteur demeure libre de traiter ou non ses cultures et les aléas biologiques de la production sont à sa charge. Dans la pratique les producteurs semblent bien exécuter les prescriptions phytosanitaires préconisés par la firme intégrante. En aval de l'atelier de production le producteur s'engage à livrer l'intégralité de sa récolte et la date de récolte est fixée par la firme intégrante. Dans les quatre groupes étudiés, les firmes intégrantes fournissent aux unités intégrées le matériel de battage, voire la main d'oeuvre salariée nécessaire pour cette opération. Par contre aucune firme intégrante n'assure

-
- (1) La mise en oeuvre de la politique agricole, commune et surtout l'abandon éventuel sinon probable du système des quotas de production risque d'accentuer en France la concurrence entre les différentes régions de production.
- (2) Le seuil de 1 ha fixé pour la production constitue un élément d'une politique générale de rationalisation progressive des structures de production. Les normes minimales fixées pour les différentes cultures sont indiquées dans le tableau ci-dessous.

Engagements d'apports "légumes"
superficie minimale à souscrire par produit

Cornichons	10 ares
Flageolets	50 ares
Petits pois	1 ha
Haricots verts	10 ares
Mange-tout (cueillette manuelle)	20 ares
Mange-tout (" mécanique)	1 ha
Oignons	20 ares
Poireaux	5 ares
Scorsonères	10 ares

- (3) Ce libéralisme contraste avec les normes strictes imposées dans certains groupes intégrés que nous avons eu l'occasion d'étudier en Suède ou aux Etats Unis.
- (4) La réussite de cette politique est conditionnée par la mise en oeuvre d'un système de paiement à la qualité. Ce dernier aspect est examiné dans la suite du paragraphe.

directement les opérations de récolte du pois. L'émiettement excessif des parcelles contrôlées par les quatre firmes étudiées rendrait probablement cette opération beaucoup trop coûteuse. Enfin le transport du pois battu à l'usine est assuré par la firme intégrante.

D'autre part les quatre firmes intégrantes ont l'obligation d'absorber toute la récolte des ateliers intégrés. En cas d'erreurs de prévision rendant impossible l'exécution de cette obligation deux firmes intégrantes ont prévu des correctifs consistant soit, si la chose est techniquement acceptable à affecter la parcelle à la production de semences de pois, soit à détruire purement et simplement la récolte après avoir procédé à une estimation de la valeur sur pied.

b) Les flux d'informations

Toutes les firmes intégrantes ont un système d'assistance technique, plus ou moins perfectionné. Dans deux cas il s'agit d'un système assez ~~embryonnaire~~ consistant en des visites assez irrégulières de techniciens ou plutôt d'agents technico-commerciaux (1). Une firme intégrante dispose réellement d'un service de recherche et d'expérimentation, complété par une demi-douzaine d'ingénieurs ou de techniciens spécialement chargés de la vulgarisation et du contrôle des opérations au niveau des ateliers intégrés.⁽²⁾ Enfin une firme dispose seulement d'un réseau de vulgarisateurs assez bien structuré.

L'intervention de ces services revêt une intensité inégale suivant les producteurs et notamment suivant leurs capacités techniques. Les nouveaux membres des groupes présumés moins expérimentés que la moyenne bénéficient généralement d'une assistance technique plus soutenue.

A côté des visites à proprement dites les producteurs sous contrat peuvent être informés des divers problèmes techniques par la diffusion de circulaires. (circulaires concernant les traitements des cultures par exemple). Dans un des groupes, les avis et conseils des services officiels de protection des végétaux sont immédiatement répercutés au niveau des producteurs.

(1) Le rôle de ces agents consiste d'avantage à assurer le renouvellement des contrats, qu'à conseiller les producteurs sur le plan technique.

(2) Même dans cette entreprise il s'agit néanmoins d'un circuit d'informations techniques assez partiel, puisque la firme intégrante ne dispose pas de service d'analyse et de contrôle de la qualité des produits finis.

c) Flux financier

Toutes les firmes intégrantes fournissent les graines de pois à crédit. ^{Généralement} la valeur des graines est décomptée lors du règlement final de la récolte (1). En aval toutes les firmes garantissent aux producteurs un prix minimum, complété par des réfections de qualité.

En France le prix minimum est tout simplement le prix prévu par le contrat national (2). Le prix garanti par la firme allemande a évolué comme suit au cours des trois dernières années.

Prix moyens effectivement payés aux producteurs (3)

1961	57 dm/ 100 Kg
1962	53 "
1963	47,5 "

Enfin la firme italienne garantit également un prix minimum aux producteurs.

Ce prix a évolué comme suit au cours des trois dernières années :

1961	68 lires le Kg
1962	65 lires le Kg
1963	65 lires le Kg

On observe donc que les modes des rémunérations des producteurs sont assez voisines et que par ailleurs le prix moyen garanti exprimé en monnaie courante a tendance à diminuer assez régulièrement.

Cette stabilité et cette prédétermination des prix à la production impliquent que la firme intégrante envisagée comme vendeur de produits finis ait un minimum de maîtrise de son marché (4). Il est vrai que l'instabilité à court terme du marché des conserves de légumes est assez

(1) Tous les contrats ne sont pas très explicites quant au prix des grains.

(2) Pour un examen détaillé du fonctionnement du contrat national en matière de prix cf. le document inclus dans l'annexe A 3 du présent chapitre.

(3) Prix du pois battu.

(4) Cette remarque ne concerne pas nécessairement les firmes françaises du fait du contrôle de l'offre.

réduite comparée aux deux marchés de produits périssables précédemment examinés. Les données de l'enquête n'ont pas permis de pousser très loin l'analyse de la politique commerciale des firmes intégrantes. Mentionnons toutefois que les deux firmes italienne et allemande semblent avoir un comportement publicitaire assez actif ⁽¹⁾.

o

o

o

Il reste à examiner un dernier aspect des flux financiers dont les répercussions sur la croissance et la transformation des exploitations agricoles de base peuvent ne pas être négligeables. Il s'agit de l'accumulation du capital de la firme intégrante. Dans la firme italienne, déjà "âgée", il n'est prévu aucun processus spécifique de participation des producteurs à l'accumulation du capital sociétaire.

Par contre la firme allemande a préalablement mobilisé un capital social dont 49 % ont été souscrits par les producteurs. Dans les deux coopératives françaises on a prévu des mécanismes quelque peu différents.

L'une d'entre elles a prévu que chaque adhérent doit souscrire des parts de capital social qui représentent 15 % de ses apports annuels à la coopérative. Pour tout nouvel adhérent, le capital à souscrire est déterminé en valorisant son engagement d'apport au prix moyen payé par la coopérative pour chaque sorte de légumes, durant la campagne précédente.

Le capital de chaque adhérent est réajusté chaque fin d'exercice en fonction de ses apports réels. Le montant des apports est déterminé en faisant la moyenne des livraisons des trois années précédentes selon les prix qui lui ont été payés par la coopérative ristournes éventuelles de fin d'année non comprises.

(1) A toutes fins utiles on peut préciser que le budget publicitaire de la société commerciale unique du groupe coopératif qui s'est constitué en France, a été de 100 millions d'anciens francs en 1963. La même unité a commercialisé environ 60.000 tonnes de produits en 1963. Le plan de développement de l'entreprise prévoit la vente de 200.000 tonnes de produits en 1969. Rappelons que les deux firmes intégrantes françaises étudiées dans ce rapport sont membres de cette grosse unité commerciale.

La seconde firme intégrante a bénéficié au départ de réserves accumulées dans d'autres branches pré-existantes d'un grand ensemble coopératif régional. Toutefois pour assurer une croissance interne de la nouvelle branche, une accumulation de capital a été réalisée et qui a atteint 3 % de la valeur des apports. Elle doit atteindre 5 % de la valeur des apports d'ici 1968.

o

o

o

QUELQUES REMARQUES D'ENSEMBLE

Les diverses branches d'activité où opèrent les firmes intégrantes étudiées dans ce chapitre sont encore assez faiblement structurées. Par ailleurs elles sont caractérisées par des formes de concurrence assez primaires. On notera par ailleurs qu'un nombre considérable parmi les groupes étudiés sont des systèmes très ouverts ne fournissant aux producteurs de bases aucune sécurité financière. Il est probable que l'effet d'entraînement de ces firmes intégrantes sur les unités de base soit assez faible sinon inexistant. A l'opposé quelques groupes, extrêmement centralisés, assument les aléas commerciaux voire biologiques de la production agricole tout en orientant la croissance des ateliers intégrés de manière assez autoritaire. Dans ces groupes il est que les processus d'intégration provoqué des transformations considérables à la périphérie.

La réalisation d'un grand marché à l'échelle des six pays de la Communauté va modifier sensiblement la structure des branches étudiées (1).

Il y a lieu de prévoir des concentrations assez spectaculaires et un effort systématique de restructuration des grandes firmes.

Le développement de la concentration doit théoriquement améliorer la capacité d'innovation des branches où opèrent les firmes intégrantes. L'avènement des situations oligopolitiques doit donc accroître sensiblement la quantité d'innovations de toutes sortes susceptibles d'être transmises aux producteurs sous contrats par les firmes intégrantes (2).

(1) cf. La pénétrante analyse de Tibor - Scitovsky
Economic Theory and Western

George Allen et Unwin Ltd. Londres 1961
 voir aussi l'article de B. Balassa
Economics of Scale in the European Common
Market
Economia internazionale Mai 1961

(2) La mise au point de quatre innovations peut résulter de créations communes à plusieurs entreprises développées par exemple à partir de filiales communes de recherches etc...

Cet élément de propagation des techniques les plus récentes doit donc revêtir une importance croissante dans les processus d'intégration verticale de la production agricole (1).

Parallèlement certaines entreprises se rapprochent de "l'optimum de positions", c'est-à-dire de "la dimension requise pour occuper une part suffisante d'un marché" et se soustraire en partie à certaines fluctuations de prix. Cette stabilité accrue pourra être répercutée au stade de la production lors de l'aménagement des garanties de prix accordées par ces firmes intégrantes.

Une concurrence plus active dans le domaine des prix peut également stimuler les efforts de rationalisation des opérations de production agricole de manière à abaisser les coûts et obtenir si possible l'optimum technique dans chaque atelier de production. (2)

(1) Cf. Max-Peyrard

Dimension de l'entreprise et Concurrence
dans Les formes modernes de la Concurrence - ouvrage collectif
publié sous la direction d'André Pottier
Collection Techniques Economiques modernes - vol . 1
Gauthier - Villars - Paris - 1963.

- (2) Le lecteur pourra comparer les dispositions techniques contenues dans les contrats "Européens" figurant dans l'annexe A et les spécifications contenues dans les contrats proposés par une puissante firme américaine récemment installée dans l'un des pays membres.

" ...

4) Aides techniques

En tant qu'exploitant le producteur est responsable des plantations, soins, d'entretien aux cultures, récoltes et livraison des ... faisant l'objet du présent contrat.

La compagnie lui offrira gratuitement son aide technique portant sur les points suivants :

- a) mise à disposition de matériel et de personnel pour procéder à des analyses de sol.
- b) plan d'apport d'engrais basé sur les résultats des analyses du sol et autres examens.
- c) choix des semences, plants et autres fournitures.
- d) plan d'entretien des cultures sous contrat.
- e) plan d'irrigation précisant les techniques et les quantités d'eau d'irrigation nécessaires.
- f) plan de défense des cultures pour l'application des désherbants, insecticides et fongicides.
- g) méthodes de récolte, de mise en caisse et de transport des ..."

1/III/1 6855/1/VI/64-F

CHAPITRE III (Annexes)

Annexes : CONTRATS ET REGLEMENTS TECHNIQUES DE PRODUCTION

A. Productions avicoles

- A 1 - Coopérative italienne - Modèle de lettre portant effet contractuel
- A 2 - Contrat oeufs (Allemagne fédérale)
- A 3 - Contrat poulets (Allemagne fédérale)
- A 4 - Projet de règlement technique d'une coopérative française
- A 5 - Règlement intérieur de l'activité volailles dans une coopérative française

B. Porcs

- B 1 - Contrat hollandais d'engraissement de porcs (coopérative néerlandaise)
- B 2 - Modèle de fiche technique annexée au précédent Contrat
- B 3 - Contrat d'engraissement utilisé dans un groupe inter-coopératif des Pays-Bas
- B 4 - Contrat porc utilisé en Belgique
- B 5 - Contrat porc utilisé en France
- B 6 - Convention d'engraissement de porcs (France)

C. Petits pois - fruits et légumes - conserves

- C 1 - Coopérative française : lettre portant effet contractuel
- C 2 - " " : règlement intérieur
- C 3 - " " : note technique
- C 4 - Accord interprofessionnel relatif aux pois de conserve (texte)
- C 5 - Accord interprofessionnel relatif aux pois de conserve (homologation par les Pouvoirs publics)
- C 6 - Contrat de production de pois de conserve (Italie)
- C 7 - Contrat de production maraîchère (Allemagne fédérale).

.../...

Annexe A 1:

Coopérative avicole de

(Société coopérative à responsabilité limitée Décret-Loi n° 1235
du 7 mai 1948).

Monsieur,

Nous vous confirmons les accords verbaux intervenus en présence
de notre délégué, c'est-à-dire :

1. Vous vous engagez à acheter tous les poussins et tous les aliments nécessaires à votre élevage, à notre agence de ...
2. Nous nous engageons à vous fournir :
 - a) des poussins de bonne qualité et de race améliorée (ne pourront pas être compris dans la garantie des poussins de qualité inférieure, même s'ils sont achetés à la coopérative. Il vous incombe dès lors de déclarer à chaque achat, qu'il s'agit de sujets compris dans la garantie du prix);
 - b) des aliments de notre production, aux prix de liste prévus pour l'octroi de la garantie du prix minimum en vigueur au moment de la livraison, tant pour les poussins que pour les aliments;
 - c) toute l'assistance sanitaire nécessaire au parfait fonctionnement de l'élevage.
3. Par votre signature sur la présente, vous vous engagez en outre :
 - a) à veiller à tous les travaux de l'élevage en observant scrupuleusement et constamment toutes les prescriptions qui vous seront données par nos techniciens;
 - b) à vacciner les sujets contre la pseudo- peste des poulets;
 - c) à signaler à notre Département d'aviculture tout fait anormal qui pourrait survenir dans l'élevage.

.../...

4. Nous vous garantissons un prix minimum de au Kg pour un produit de première qualité et pour des sujets âgés de 75 jours au plus.

Si le prix des poulets devait dépasser , nous aurions un droit de préférence pour l'achat de votre produit et ce, aux conditions du marché et à égalité de prix avec d'autres acquéreurs éventuels. Si au contraire le prix du marché était inférieur à il est implicitement convenu que le produit sera quand même accepté par nous et payé à ce prix, quelle que soit la cotation du marché.

Les poulets seront retirés et pesés par l'élevage, et l'éleveur, quelques heures auparavant - au maximum 12 - devra empêcher les sujets de s'alimenter, sauf en eau.

5. La garantie sera valable pour tous les lots de poussins achetés chez nous et nourris au moyen de nos aliments (dans la pratique cependant de 70 à 75 jours après le premier achat de poussins et de mélanges).
6. Toute violation d'une quelconque des clauses ci-dessus nous donnera la faculté de considérer le présent accord comme résilié par le fait même, et le droit de vous réclamer les dommages et intérêts résultant pour la Coopérative de votre faute.
7. Le présent accord est valable pour tous les lots de poussins achetés jusqu'au 31 décembre 1962. Il ne pourra être renouvelé qu'en vertu d'un autre accord explicite écrit.

Veuillez nous renvoyer la copie de la présente, dûment signée pour acceptation, et agréer nos salutations distinguées.

Le Directeur,

signature pour acceptation.

.....

.../...

Annexe A. 2

Société de

- C O N T R A T -

entre le producteur d'oeufs et de volaille

à

ci-après dénommé le fournisseur

et la

ci-après dénommée la S.A.

§ I.

Les signataires s'engagent :

1. Le Fournisseur

- a) à fournir un poulailler répondant aux exigences du service de vulgarisation de l'école d'agriculture compétente, afin d'assurer de saines conditions d'élevage ;
- b) à sélectionner un troupeau sain et productif et, s'il y a lieu de faire l'acquisition de nouveaux poulets, à se les procurer désormais à l'état de poussins d'un jour auprès de la S.A. ou par son intermédiaire, en les marquant conformément aux directives de la S.A. ;
- c) à élever 150 poules au moins et 250 au plus tard 2 ans après la conclusion du présent contrat ;
- d) à livrer à la S.A. comme volailles de boucherie, au terme d'un cycle d'un an et demi, les seules poules achetées à la S.A. vivantes et pourvues de leur marquage (cf. Ib) ;
- e) à respecter le programme d'alimentation établi par la S.A. en collaboration avec les services de vulgarisation des écoles d'agriculture ;
les aliments achetés au dehors seront fournis par la S.A. ;
- f) à livrer au moins 150 oeufs par poule répartis de la façon égale sur l'année entière soit 3 oeufs par semaine et à ne pas procéder directement à la commercialisation d'oeufs ;

.../...

- g) à livrer les oeufs aux jours fixés par la S.A. (pour chaque producteur, il y a lieu de fixer au minimum 2 jours de livraison). Tous les jours ouvrables, du lundi au vendredi sont jours de livraison;
- h) à retirer les oeufs du nid tous les jours et à ne livrer en aucun cas des oeufs ayant plus de 3 à 4 jours;
- i) à ne fournir que des oeufs absolument propres (les nids doivent être aménagés en conséquence) et à s'abstenir rigoureusement de livrer des oeufs souillés ou lavés;
- j) à éliminer, avant livraison, les oeufs à coquille anormale ou fêlés;
- k) à marquer du cachet qui lui sera fourni par la S.A. tous les oeufs qu'il produit et qu'il livre à la S.A.

2. La S.A.

à acheter les quantités prescrites si le fournisseur respecte les conditions de livraison.

§ 2 .

La S.A. refusera toutes les livraisons de poules et d'oeufs si le fournisseur ne respecte pas les engagements énoncés au § I.

§ 3 .

Les oeufs sont payés au poids, le règlement s'effectuant au comptant ou par virement au compte en banque du fournisseur.

§ 4 .

Si le fournisseur se rend coupable d'une infraction au présent contrat, il est tenu de verser une indemnité. En cas d'infractions graves et répétées, la S.A. a le droit de résilier immédiatement le contrat. Dans ce cas, l'actionnaire est tenu d'offrir ses actions à un tiers désigné par la S.A. à un prix ne dépassant pas la valeur nominale. Le fournisseur est astreint à la même obligation s'il n'est pas en mesure de remplir durablement l'engagement de livraison découlant du contrat.

§ 5.

Le contrat ne peut être résilié qu'au terme de l'année, par dénonciation notifiée le 31. 5 au plus tard.

Le fournisseur

S.A.

Le Comité de direction.

.../...

Annexe A. 3.

Société

- CONTRAT D' ENGRAISSEMENT -

entre le producteur de volaille
.....
à

- ci-après dénommé le fournisseur

et la S.A.

- ci-après dénommée la S.A.

§ I.

Les signataires s'engagent:

I - le fournisseur

- a) à fournir un poulailler répondant aux exigences du service de vulgarisation mandaté par la S.A., afin d'assurer de saines conditions d'élevage ;
- b) à se procurer auprès de la S.A. ou par son intermédiaire tous les poussins d'un jour destinés à l'engraissement;
- c) à élever en permanence ... poulets à l'engrais, à raison de 14 unités au moins par m² de superficie utile du poulailler;
- d) à poursuivre l'engraissement pendant une période de 60 jours commençant conformément au programme d'engraissement établi par la S.A. ;
- e) à mettre en temps utile, après la période d'engraissement de 60 jours, les poulets vivants à la disposition de la S.A., dans les conditions prévues par le programme d'engraissement, pour qu'elle en assure l'enlèvement;
- f) à respecter le programme d'alimentation établi par la S.A., l'achat des aliments s'effectue par l'intermédiaire de la S.A.

2 - La S.A.

à acheter tous les poulets engraisés, à l'époque prévue dans le plan d'engraissement.

.../...

§ 2 .

La S.A. refusera d'acheter les poulets engraisés si le fournisseur ne respecte pas les engagements énoncés à l'article 1, § 1.

§ 3 .

Les poulets engraisés sont payés au poids, le règlement s'effectuant au comptant ou par virement au compte en banque du fournisseur.

§ 4.

Si le fournisseur se rend coupable d'une infraction au présent contrat, il est tenu de verser une indemnité. En cas d'infractions graves et répétées, la S.A. a le droit de résilier immédiatement le contrat. Dans ce cas, l'actionnaire est tenu d'offrir ses actions à un tiers désigné par la S.A., à un prix ne dépassant pas la valeur nominale. Le fournisseur est astreint à la même obligation s'il n'est pas en mesure de remplir durablement l'engagement de livraison découlant du contrat.

§ 5.

Le contrat ne peut être résilié qu'au terme de l'année, par dénonciation notifiée le 31 - 5 au plus tard.

....., le 196.

Le fournisseur.

La S.A.

Le Comité de direction.

Annexe A 4.Projet pour l'établissement d'un Règlement Technique de la Coopérative

Préambule - Ce projet de règlement technique pourra paraître un peu particulier. Il n'a pas pour but d'établir des règles précises et détaillées de la gestion au jour le jour d'un poulailler de ponte, (longueur des abreuvoirs, nombre de trémis, température des éleveuses, densité, etc.. etc...)

D'abord parce que ces sortes de règlement sont connues et publiées dans pratiquement toutes les organisations d'élevage et ne posent au moins pour les coopératives de et de, aucun problème particulier.

Ensuite, parce qu'elles nous paraissent en même temps excessives et insuffisantes, car elles ne peuvent tenir compte des corrections indispensables liées à la situation particulière de chaque poulailler, ni surtout de cette espèce de liberté à l'intérieur de règles générales qui fait la qualité de l'éleveur lui-même. Ces sortes de règlements techniques sont applicables à de vastes poulaillers industriels, mécanisés, gérés par des salariés indifférents, seulement chargés de l'application de normes étroitement définies. Elles ne conviennent pas au tempérament des éleveurs de la région car ^{elles} ne respectent pas suffisamment un sens de l'élevage qui fait la qualité de leur production.

Pour ces raisons, il serait préférable que cet aspect du règlement intérieur soit communiqué aux éleveurs sous forme de directives, par des bulletins régulièrement distribués, où pourront être examinés un à un les nombreux problèmes particuliers pour lesquels chaque poulailler possède une solution personnelle mise au point, par l'éleveur lui-même, dans les meilleures conditions s'il a pu avoir une compréhension approfondie et réfléchie, du problème posé (par exemple l'éclaircissement ,

.... /

le chauffage des éleveuses, la propreté des pondoirs, etc...)

D'autre part, la réussite d'un élevage ne dépend pas seulement de la qualité de sa gestion: celle des fournitures (poussins, aliment.) entre pour une part déterminante dans le résultat final.

Car il est très difficile, pour ne pas dire impossible, d'apprécier la qualité de ces fournitures lorsqu'elles sont livrées: il est donc nécessaire de conclure avec les fournisseurs des accords techniques (et économiques) de coordination.

Aussi bien, si tous les producteurs sont hostiles à l'intégration, celle-ci se justifie par la nécessité de coordonner les différentes phases d'une production aussi complexe que l'oeuf et le poulet: si l'autorité de coordination et de gestion ne doit pas être le fabricant d'aliment, ou la chaîne de supermarket, il faut bien qu'elle existe sous une forme ou sous une autre, et soit alors prise en charge par les producteurs, (en d'autres termes, elle est indispensable et sera mise en oeuvre à un bout de la chaîne, ou à l'autre) .

On ne doit pas perdre de vue que l'écrasante majorité des accoueurs sont des producteurs seulement très spécialisés, et que leur spécialisation contraint à l'utilisation de méthodes de type industriel . Il s'agit donc moins de s'opposer à eux sur un mode mercantile (en maquignonnant des réductions de prix sur des bases d'ailleurs extrêmement fragiles) qu'en coordonnant leur activité et celle des producteurs, aux prix d'accords respectant les intérêts des deux parties.

Les établissements d'accouaison ont à faire face à de très graves problèmes, dont la situation amènerait pour eux non seulement une diminution sérieuse des frais d'exploitation, mais une amélioration de la qualité des poussins fournis.

Dans une situation anarchique de production, ils investissent en effet d'immenses capitaux dans l'achat de souches parentales sélectionnées, sans savoir si la demande correspondra à la production, Ainsi se trouvent-ils parfois contraints de vendre pour la consommation, et à perte, des oeufs obtenus à grands frais pour la reproduction, et inversement pour ne pas être dans l'impossibilité de répondre, avec leur seule production à la demande de leurs clients , de s'approvisionner eux-mêmes chez des concurrents, au risque de

.../...

fournir les lots hétérogènes, issus de souches différentes, et ne présentant pas toujours de sérieuses garanties sanitaires.

Il est donc indispensable que les accouveurs connaissent le plus exactement possible, au moins un an d'avance, les races qu'ils auront à exploiter et les quantités de poussins qu'ils auront à fournir.

A un planning de production d'oeufs et de poulets doit correspondre un planning de production de poussins d'un jour. C'est essentiellement par une telle coordination qu'il sera possible d'améliorer la qualité en permettant une diminution des prix.

Parallèlement, tant que les producteurs ne posséderont pas un équipement de référence capable de leur donner d'exactes renseignements sur les prix de revient, il conviendra de préciser aux fabricants d'aliments, la qualité minimum des produits dont on veut s'assurer la fourniture, et de se mettre d'accord sur les moyens de contrôle sans doute imparfaits, mais relativement simples qu'il s'agisse des critères objectifs de qualité, ou des laboratoires préalablement agréés par les deux parties.

Aux formules incontrôlables actuellement apposées sur les sacs d'aliment devrait ainsi être ajouté, sous la garantie des fournisseurs,

- 1) le nombre de calories totales par kg d'aliment,
- 2) le rapport $\frac{\text{calories totales}}{\text{calories azote}}$

ce qui donne beaucoup mieux qu'une liste de produits invérifiables, le pouvoir énergétique et la qualité nutritive vraie d'un aliment facilement contrôlable à faible frais pour un laboratoire.

Enfin ces méthodes d'organisation n'auraient que peu de signification si des méthodes du même ordre n'étaient pas prises par l'ensemble des producteurs et de leurs organisations (Groupement de producteurs, coopératives, syndicat). Aussi est-il fort utile que s'établissent des liaisons entre elles, afin d'avoir, des grands problèmes qui leur sont communs, non seulement une conception identique, mais des méthodes concourantes pour les résoudre.

Dans ce sens, le projet de règlement proposé dépasse dans ses intentions la cadre de la seule Coopérative...

Il n'est pas seulement un règlement technique (d'ailleurs incomplet) au profit des coopérateurs, mais un projet de règlement technique de la coopérative, avec son contenu de transfert au profit de la production, des responsabilités d'organisation et de coordination de l'aviculture, aujourd'hui à peine esquissé bien entendu.

Au cours des tournées d'élevage, les fautes notoires les plus communément rencontrées ont été les suivantes:

- a) la mauvaise tenue de la fiche d'élevage.
- b) des litières défectueuses dues à l'insuffisance de l'aération
- c) l'insuffisance de triage et de réforme.
- d) l'utilisation des parcours herbeux entourant les poulaillers
- e) l'élevage des jeunes dans les poulaillers où sont exploitées les pondeuses, et simultanément.

Fichier d'élevage.

Certains adhérents n'utilisent pas leur fiche d'élevage ; d'autres ne la remplissent qu'imparfaitement, souvent par négligence, mais surtout parce qu'ils n'en comprennent pas toute l'importance, quand tout va bien dans l'élevage .

Or, pour la coopérative, le fichier est seul à pouvoir donner des indications sur la bonne marche de l'organisation, et sa productivité; pour le coopérateur, il est le reflet du résultat de ses efforts et le meilleur guide du service technique pour en améliorer l'efficacité.

Il serait donc très utile que la fiche d'élevage, fournie par la coopérative, soit disposée sur une planchette inclinée, sous une lampe électrique dans la chambre d'aliments, près de la porte d'accès aux animaux; qu'un crayon fixé à la planchette par une cordelette, soit placé à côté de la fiche.

Une pancarte, fournie par la coopérative, portant en grosses lettres l'inscription " remplissez chaque jour, correctement votre fiche d'élevage " serait apposée à 1m70 de hauteur, sur la porte du poulailler et en son milieu, du côté " poules ".

.../...

Article 1: Toutes les fiches d'élevage seront scrupuleusement tenues, quotidiennement, par tous les adhérents conformément aux directives du service technique.

Article 2: La litière, dans les premiers jours de l'élevage sera faite obligatoirement de copeaux.

La litière des poulaillers d'exploitation aura, dès la mise en claustration des poulettes, une épaisseur suffisante pour permettre une active fermentation. Elle sera retournée aussi souvent que nécessaire pour qu'en aucun cas elle ne devienne imperméable et croûteuse.

Article 3. Une aération permanente, de nuit et de jour, quelque soit le temps, sera réalisée, d'une part par l'ouverture de tout ou partie des lanterneaux, d'autre part, par l'ouverture plus ou moins grande, mais simultanée de toutes les fenêtres d'un seul ou des deux côtés. L'importance des ouvertures latérales correspondra à celle des lanterneaux.

En vue d'obtenir les meilleurs résultats, la mise en place d'un dispositif permettant l'ouverture simultanée et contrôlée de la totalité des fenêtres situées d'un même côté du poulailler, sera réalisée par tous les adhérents dans un délai de 6 mois, de façon à pouvoir régler l'admission d'air frais sans courants d'air en fonction de l'importance des ouvertures des lanterneaux.

Triage et réforme. On peut estimer à 5% au moins le nombre de poules ne pondant pas ou n'ayant jamais pondu, vivant dans les élevages en cours ou en fin de ponte.

Un calcul simple met en évidence la perte. Une poule d'un an a consommé environ 40 kg d'aliment, soit 2.000,- francs.

Si on déduit de ce chiffre le prix de vente des poules de réforme ($5.000 \times 500 = 2.500.000$) et le prix du poussin ($5.000 \times 80 = 400.000$), on constate que la perte sèche s'établit à environ 7 millions, soit environ 80 à 90.000 fr par éleveur.

Un triage systématique est donc une opération d'autant plus rentable que les sujets éliminés, par définition déficients, sont un

danger sanitaire permanent pour l'ensemble du troupeau.

Article 4. Jusqu'à ce que les éleveurs soient capables d'accomplir cette opération eux-mêmes, des triages systématiques seront effectués dans tous les élevages par le service technique de la coopérative, qui assurera l'enlèvement des animaux réformés en direction de l'abattoir.

Ces triages auront lieu:

à 8 à 10 jours en collaboration avec l'accoureur.

à 8 semaines dans les fermes d'élevage. (voir plus loin)

à l'entrée en ponte

après trois mois de ponte

après six mois de ponte

ces opérations seront faites en présence et avec la collaboration des éleveurs.

Article 5: Les animaux éliminés en cours d'exploitation par l'éleveur lui-même ne seront en aucun cas mis en liberté dans la ferme ou les parcours herbeux attenants aux poulaillers; les morts seront enfouis immédiatement après désinfection; les vivants seront sacrifiés ou étroitement parqués jusqu'à enlèvement.

Parcours permanents. Les poulaillers ont été en général construits dans une "pâturage" attenante à la ferme. De nombreux adhérents ont aménagé des trappes permettant aux poules de sortir pendant la bonne saison sur ces parcours clôturés à cette occasion. La plus grande partie du temps, les animaux restent à proximité du poulailler où ils trouvent abri et nourriture, et en transforment les abords en borbier insalubre et dangereux. S'il fait très chaud, ils se réfugient dans les endroits ombragés ou frais du parcours, et renoncent à venir manger à l'intérieur du poulailler. Cette semi-liberté n'apporte donc à l'éleveur que peu d'avantages, contre malheureusement de graves inconvénients. Le microbisme et l'infestation parasitaire s'aggravent d'année en année; les parcours permanents ou semi-permanents sont toujours l'origine d'enzooties et de parasitoses graves que ne parviennent à prévenir ni les traitements de sol, (sulfate de fer etc..) ni les traitements préventifs des animaux (anthelminthiques, etc..)

.../...

Article 6: L'utilisation des parcours herbeux entourant les poulaillers est interdit au cheptel, qu'il soit en croissance ou en exploitation.

Elevage des jeunes. De nombreux coopérateurs utilisent, après désinfection, une partie désaffectée de leur poulailler à l'élevage des jeunes, tandis que le vieux cheptel est conservé dans l'autre partie, Cette méthode, qui a pour but de prolonger l'exploitation, alors très rentable, de vieilles poules pendant les premiers mois de croissance des jeunes, ne peut manquer d'entraîner de sévères difficultés d'ordre sanitaire. Une réforme est ici indispensable.

Trois solutions s'offrent à nous:

a) chaque éleveur crée, soit dans un vieux bâtiment, soit de toutes pièces, une poussinière éloignée du poulailler de ponte; le personnel qui s'occupe des poussins s'interdit l'accès du poulailler de ponte, et vice-versa.

C'est là une mauvaise méthode: chaque éleveur, n'élevant de poussins qu'une fois par an, ne deviendra que lentement compétent dans cette spécialité. L'amortissement de bâtiments utilisés deux mois seulement par an est impossible. La main-d'oeuvre nécessaire est très élevée, car le travail est dispersé.

b) Les élevages seront spécialisés; les uns seront consacrés à l'élevage des jeunes, les autres à l'exploitation des pondeuses. Avantages: les poulaillers seront utilisés beaucoup plus longtemps, la production d'oeufs de la coopérative augmentera d'autant.

Inconvénients: Les jeunes, après la période de chauffage sous éleveuse devront être mis sous arche dans des parquets dont la rotation tri-annuelle devra être parfaitement observée, ce qui exige de grandes surfaces et la possibilité de leur organisation (grillage, adduction d'eau, etc...)

c) la solution intermédiaire qui pourrait être actuellement adoptée consiste:

à assurer l'élevage jusqu'à 8 semaines en ferme spécialisée.

à confier l'élevage ultérieur aux adhérents, soit en claustrations dans les poulaillers de pontes vidés et désinfectés, soit en arches sur parquets en rotation pour ceux des adhérents qui le souhaitent et qui le peuvent. (ce qui leur permettrait l'exploitation du poulailler de ponte pendant 350 jours par an).

De toutes façons, les lots, bien triés avant la livraison

.../...

à l'adhérent, seront homogènes et bien " démarrés", et les risques sanitaires considérablement réduits.

Article 7: L'élevage , dans le même poulailler, de sujets d'âges différents, est interdit.

Article 8: Le renouvellement des bandes dans le poulailler d'exploitation ne se fera qu'au moins deux semaines après l'enlèvement de la bande réformée, le vidage du poulailler, et sa désinfection.

Article 9 : La désinfection des bâtiments est organisée et assurée par le service technique de la coopérative.

Article 10: Les races exploitées dans la coopérative sont choisies par l'assemblée ou le Conseil d'Administration un an avant la livraison des poussins. L'importance attribuée à chaque race est également définie. Ces décisions sont portées à la connaissance des accoueurs agréés ainsi que la part de fourniture qui revient à chacun d'eux, la date ou les dates de livraison leur seront précisées au moins deux mois à l'avance.

Article 11. La liste des accoueurs admis à fournir à la coopérative sera arrêtée un an avant la livraison des poussins. Cette liste est révisible d'année en année, sauf radiation en cours d'exercice pour non-respect des clauses du contrat.

Les conditions d'admission à fourniture des accoueurs sont les suivantes:

Etre soit un accoueur indépendant, soit un établissement formé d'une entente, ou d'une association, ou d'une coopérative de professionnels indépendants.

Etre titulaire d'un agrément officiel de qualité sanitaire, et être régulièrement soumis à un contrôle hygiénique et sanitaire indépendant de l'établissement d'accouaison.

N'être en relation de production qu'avec des multiplicateurs exclusifs, soumis aux mêmes règles sanitaires , et liés à l'établissement d'accouaison par un contrat sanitaire et d'exclusivité dûment précisé.

.../...

En outre, les accouveurs agréés devront s'engager:
à fournir des poussins de plus de 35 gr.
à fournir des lots homogènes, issus des mêmes souches, et provenant d'une même éclosion, et ce, qu'il s'agisse de la fourniture d'un adhérent isolé ou des fermes d'élevage.

Ils devront enfin donner la garantie :
de rembourser tous les poussins morts dans les 8 premiers jours qui suivent la livraison, ou éliminés par triage à cette date.
de garantir le parfait état sanitaire de chaque lot pendant cette période;
de garantir leur fourniture, même ultérieurement, contre toute atteinte pathogène dont ils seraient, directement ou indirectement l'origine (encéphale-myélite à ultra-virus).

Toute livraison non conforme , dont l'insuffisance de qualité serait un handicap permanent de la productivité devra, soit être remplacée soit subir une diminution générale de prix pouvant aller jusqu'à son annulation.

A fournir enfin les poussins à la date prévue, sauf cas de force majeure, tout retard de plus de 7 jours entraînant une diminution de prix des poussins de lfr par jour supplémentaire et par poussin.

Article 12: La coopérative s'engage au nom de ses adhérents à ne demander aucune compensation à toute perte ou diminution de qualité qui serait, directement ou indirectement son fait ou celui de son adhérent.

A n'exiger aucun pourcentage supplémentaire de poussins, lors de la livraison. (C'est à l'accoureur qu'il appartient, compte tenu de la perte moyenne, de livrer si bon lui semble, un pourcentage supplémentaire afin d'éviter une diminution de prix par diminution du nombre de poussins survivants après 8 jours).

A passer commande ferme un an à l'avance pour les races , et six mois à l'avance pour la date de livraison, et à accepter, sauf cas de force majeure, une majoration de lfr par poussin à partir du 8eme jour après la date prévue.

Article 13: Les éleveurs ayant l'habitude d'exploiter une race déterminée, conserveront la même race les années suivantes pour des raisons d'efficacité.

.../...

En ce qui concerne l'exploitation éventuelle de nouvelles races, un pourcentage maximum pouvant être défini pour certaines d'entre elles, en raison d'impératifs commerciaux, (pondeuses à œufs blancs) ce sont les premiers éleveurs inscrits qui obtiennent la race souhaitée, jusqu'à concurrence du pourcentage fixé.

1er février 1962

Le Directeur Technique

.....

Annexe A 5.

Coopérative de

REGLEMENT INTERIEUR DE L' ACTIVITE " VOLAILLES "

Article 1er : Les dispositions générales du présent règlement ont comme objectifs principaux :

- la coordination de tous les moyens de production des sociétaires;
- la préservation de l'état sanitaire des élevages;
- l'adaptation de la production aux moyens d'exécution de la société et de ses débouchés.

Article 2 : Tous les poulaillers servant à la production du poulet de chair ne peuvent être édifiés et ultérieurement modifiés qu'après autorisation expresse de la coopérative qui en déterminera les époques et modalités de réalisation.

Cette autorisation vise tous les poulaillers faisant partie de l'exploitation agricole de chaque sociétaire sans aucune exception ni réserve.

L'existence sur l'exploitation d'un ou plusieurs poulaillers appartenant ou concédés, sous quelque forme que ce soit, à des tiers autres que le sociétaire est donc expressément interdite, sauf autorisation écrite de la coopérative.

Article 3 : Chaque sociétaire est tenu d'appliquer les règles d'hygiène et de prophylaxie les plus rigoureuses et à respecter les directives qui pourraient lui être édictées par les mandataires de la coopérative. Il s'engage à cet effet à laisser à ces derniers le libre accès de ses locaux d'élevage et de leurs annexes.

Dès apparition des symptômes de maladies de quelque nature qu'elles soient, ou dès constatation d'une mortalité anormale, le sociétaire devra solliciter l'avis ou l'intervention d'un vétérinaire de son choix, la coopérative s'engageant dans ces conditions à participer au remboursement de ces visites vétérinaires et des fournitures pharmaceutiques ordonnées à cette occasion, sous réserve formelle que les justificatifs du paiement de ces visites et fournitures lui soient remis au plus tard le jour de la livraison de la bande de poulets qui en a été l'objet.

.../...

En aucun cas, cette participation ne pourra excéder quinze nouveaux centimes par kilo vif de la bande considérée.

Article 4. La coopérative pourra rembourser cinquante pour cent de la valeur des poulets ayant atteint leur soixante dixième jour d'âge et morts par suite d'accidents autres que l'incendie et de ses conséquences, sans que la responsabilité du sociétaire puisse être engagée et à la double condition ci-après:

a) mortalité accidentelle supérieure à dix pour cent de l'effectif que comptait initialement en poussins la bande considérée.

b) que notification et preuve matérielle de l'importance de l'accident soient parvenues à la coopérative dans les vingt quatre heures de sa réalisation.

Article 5 : Dans le cas où les poulets seraient livrés en vif à la coopérative, ils devront être complètement à jeun, et ne devront donc avoir absorbé aucune nourriture solide ou sèche ou aucun sable au cours des dix heures précédant celle fixée pour l'enlèvement. Par contre, l'eau de boisson continuera à leur être distribuée sans restriction.

Le sociétaire est tenu de fournir la main-d'oeuvre pour le ramassage, le pesage et la manutention des poulets ainsi livrés.

Au moment de la remise de la fiche correspondante à la livraison par le préposé de la coopérative, le sociétaire devra y faire mentionner:

- la quantité et la désignation des aliments composés qui lui restent en excédent, comme n'ayant pas été consommée par la bande considérée.
- la quantité et la désignation des céréales qu'il aurait pu faire consommer.

Article 6 : Les prescriptions du présent règlement intérieur, établies en conformité des statuts ont un caractère énonciatif et non limitatif.

La Direction,

Annexe : B 1 .CONTRAT DE TRAVAILRELATIF A L'ENGRAISSEMENT SALARIE DE PORCS.

Les soussignés

La coopérative d'achats et de vente

d'une part;

M.

domicilié à

dénommé ci-après l'employé,

d'autre part;

SONT CONVENUS CE QUI SUIT:

1. L'employeur prend l'employé à son service comme engraisseur salarié de porcs pour un temps indéterminé.

L'employé se déclare disposé à pratiquer l'engraissement, pour son employeur, contre un salaire de par porc et par semaine, de chaque fois autant de porcs qu'il sera convenu entre l'employeur et l'employé par la signature d'une déclaration, valable chaque fois pour chaque période d'engraissement, aux conditions ci-après, sur lesquelles l'employeur et l'employé déclarent marquer leur accord.

2. L'employé est tenu d'engraisser au profit et pour compte de l'employeur un nombre de porcs à préciser, ces porcs étant la propriété de l'employeur.

L'engraissement comprend l'alimentation, la fourniture d'un local l'entretien et éventuellement la remise à neuf de ce local, la fourniture d'une litière suffisante et adéquate, l'évacuation des excréments en temps opportun, le nettoyage et, si nécessaire, la désinfection de la porcherie, l'aide lors de la réception tant des porcs que de la nourriture et lors de la livraison des porcs, la commande en temps opportun des aliments, de façon qu'il en existe toujours un stock suffisant, les soins aux porcs dans le sens le plus large du terme. Dès que les porcs approchent du

.../...

poids auquel ils doivent être livrés, l'employé doit le signaler à l'employeur. Il doit également signaler immédiatement à son employeur les maladies et autres irrégularités concernant les porcs.

3. L'employé exécutera ses activités sur les indications et sous le contrôle d'un expert en alimentation du bétail à désigner par l'employeur, et il devra agir selon les indications de celui-ci.
4. L'employé est tenu d'exécuter personnellement les travaux. Il lui est interdit d'engraisser d'autres porcs pendant la période du présent contrat soit pour son propre compte, soit pour le compte de tiers.
5. L'employé n'est pas autorisé à donner aux porcs d'autres aliments que ceux qui sont mis à sa disposition par l'employeur et qui doivent être utilisés uniquement pour le but pour lequel ils ont été mis à sa disposition.

L'employé doit veiller à ce que le stock d'aliments soit suffisant en commandant à temps et de façon habituelle, les aliments nécessaires.

6. Les porcs sont achetés par l'employeur ou par un expert à désigner par lui et revendus au moment à déterminer par l'employeur ou par le dit expert; les porcs sont assurés par l'employeur et pour le compte de celui-ci.
7. L'employé peut recevoir de l'employeur une rémunération pour des prestations spéciales, et cette rémunération supplémentaire sera fixée par l'employeur. La rémunération octroyée à l'employé pour la fourniture du local nécessaire et de l'équipement est payée par le fumier et le purin produits.
8. La présente convention expire de plein droit si l'employé n'observe pas les obligations qui découlent pour lui de ce contrat ou ne se conforme pas aux instructions qui lui sont données par son employeur ou à l'initiative de celui-ci, ce qui sera constaté par une seule notification écrite de la part de l'employeur. Dans le cas d'une telle cessation, l'employé sera tenu de reprendre les porcs existant au prix en vigueur sur le marché à ce moment, à moins que l'employeur ne désire conserver lui-même les porcs.

Ce qui précède s'entend sans préjudice de l'obligation pour l'employé de payer le cas échéant des dommages-intérêts complets.

Au reste, les deux parties ont le droit de résilier la présente convention moyennant un préavis de 14 jours, auquel cas l'employé

.../...

est également tenu de terminer l'engraissement des porcs existant ou de les reprendre comme sa propriété au prix en cours sur le marché, à moins que l'employeur ne désire les conserver lui-même.

9. L'employeur fera tenir à l'employé des instructions écrites relatives à ce qui n'a pas été réglé dans le présent contrat.
Ainsi convenu et signé en double exemplaires.

Le

L'employeur,

L'employé,

Annexe B 2.MODELE DE FICHE TECHNIQUE - (Conseil d'alimentation)PROPOSITION DE PROGRAMME INDICATIF POUR L'ENGRAISSEMENT DES PORCS .

Semaine de la période d'en- graissement	Poids vifs kg	Ration quo- tidienne kg	Quantité d'aliments consommée kg	Augmentation du poids par semaine Kg	Ration mixte par semaine Kg
1	20 - 22 1/2	0.7 - 0.9	5.6	2 1/2	0.8
2	22 1/2-26	0.9 - 1.1	12.6	3 1/2	1.0
3	26 - 30	1.1 - 1.3	21.0	4	1.2
4	30 - 34	1.3 - 1.575	30.8	4	1.4
5	34 - 38	1.575-1.625	41.7	4	1.55
6	38 - 42	1.625-1.775	53.6	4	1.7
7	42 - 46	1.775-1.925	66.5	4	1.85
8	46 - 50	1.925-2.05	80.5	4	2.0
9	50 - 54 1/2	2.05 -2.15	95.2	4 1/2	2.1
10	54 1/2- 59	2.15 -2.25	110.6	4 1/2	2.2.
11	59 - 64	2.25 -2.35	126.7	5	2.3
12	64 - 69 1/2	2.35 -2.45	143.5	5 1/2	2.4
13	69 1/2- 75	2.45 -2.55	161.0	5 1/2	2.5
14	75 - 80	2.55 -2.65	179.2	5	2.6
15	80 - 85	2.65 -2.75	198.1	5	2.7
16	85 - 90	2.75 -2.85	217.7	5	2.8
17	90 - 94 1/2	2.85 -2.95	238.0	4 1/2	2.9
18	94 1/2-99	2.95 -3.05	259.0	4 1/2	3.0
19	99 -103 1/2	3 - 1	280.7	4 1/2	3.1
20	103 1/2-108	3.1	302.4	4 1/2	3.1
21	108 - 112	3.1	324.1	4	3.1

Cela constitue un programme indicatif et non un schéma d'alimentation.

Toutefois, on peut s'attendre à ce que ces indications pourront très bien être utilisées en tant que schéma d'alimentation pour autant que l'on s'efforce de réaliser à peu près ce qui suit:

.../...

1. Engraissement de porcelets " longs", bien musclés. Pas de "porcelets du marché ", mais des animaux provenant directement d'élevages connus, sains et auxquels on peut avoir confiance.
2. Loger les animaux dans un local chaud, exempt de courants d'air et propre.
3. Dès que les porcelets sont habitués au passage d'une exploitation à l'autre, il faut les désinfecter (ce qui comporte aussi l'épouillage), leur administrer un vermifuge et veiller à la mue (mesthok).
4. Toutes les modifications dans l'alimentation doivent être faites avec méthode, notamment le passage de la farine de porcelets à la farine de porcs.
5. Veiller à une bonne alimentation en eau potable. Les jeunes animaux doivent en tout cas être abreuvés selon leurs besoins.
6. Pour autant que l'occasion se présente, participer au "varkenskern" Cela permet un bon enregistrement des données nécessaires, qui permettent d'apprécier si les résultats de l'exploitation sont susceptibles d'amélioration et, dans l'affirmative, sur quels points il y a lieu d'agir.
7. Quoi que vous fassiez faites le bien !

.../...

Annexe B 3PORCS - CONTRAT D'ENGRAISSEMENT

1. La Société X
2. La Société Y
3. La Société Z
4. L'éleveur contractant désigné ci-après "l'engraisreur" (inscrire ici l'adresse complète de l'engraisreur et le nom et l'adresse de la personne chargée par l'engraisreur de l'engraissement des animaux si ceux-ci ne se trouvent pas au domicile de l'engraisreur).

CONSIDERANT :

que la Société X a ouvert à la Société Y un crédit exclusivement destiné à financer l'engraissement de porcs au moyen d'aliments fournis par cette Société; que la partie P s'est déclarée prête à acheter les porcs engraisrés aux conditions énoncées ci-après, que l'engraisreur est prêt à collaborer étroitement avec la Société Y, la Société X et la partie P pour obtenir un résultat aussi favorable que possible.

DECLARENT ETRE CONVENUS DE CE QUI SUIT :

1. Ce contrat porte sur porcs.
2. Les porcelets sont achetés pour le compte et aux risques de l'engraisreur et marqués au moment où ils sont remis à ce dernier.
L'achat a lieu à la condition que le vendeur livre les animaux à l'exploitation de l'engraisreur. La fraction du prix d'achat que la Société a accepté de financer sera versée par elle après réception de la facture. Le poids des animaux devra être mentionné sur celle-ci. La Société Y avancera cette somme à l'engraisreur en la prélevant sur le crédit ouvert par la Société X à la dite Société. Dans ses livres, la Société X inscrira ce montant au débit de la Société Y et celle-ci inscrira à son tour la fraction du prix d'achat qu'elle aura financée au débit du compte qu'elle ouvrira au nom de l'engraisreur. Les risques afférents à l'engraissement incombent entièrement à l'engraisreur.

.../...

3. L'engraisisseur s'engage à permettre aux mandataires de la Société Y ou de la Soc. X de pénétrer dans son exploitation pour marquer les porcs à l'oreille et effectuer les contrôles nécessaires. Il ne sera pas autorisé à élever d'autres porcelets ou porcs sans autorisation de la Société Y et de la Société X et s'abstiendra d'utiliser (ou d'acheter) pour l'élevage ou l'engraissement des porcs des aliments autres que ceux de la Société Y.
4. La Société Y s'engage envers l'engraisisseur à lui livrer les aliments nécessaires sans exiger de paiement comptant. Dans ses livres, la Société Y portera le prix des aliments y achetés par l'engraisisseur au débit du compte de celui-ci.
5. L'engraisisseur transfère à la Société X la propriété des porcelets qu'il achètera dans le cadre du présent contrat et la Société^X accepte ce transfert de propriété. Lors de la livraison, l'engraisisseur déclare qu'il élèvera ces porcelets pour le compte de la Société X, qu'il considèrera comme leur propriétaire fiduciaire, à partir du moment où il les a reçus dans son exploitation. La Société X se réserve le droit d'apposer une marque spéciale à l'oreille des porcelets ou de les marquer autrement et l'engraisisseur s'engage à livrer les porcelets ou porcs à la Société X ou au mandataire de la Société X à la première sommation de celle-ci.
6. Ce transfert de propriété est effectué pour servir de garantie supplémentaire au remboursement de ce dont la Société Y pourrait être redevable à la Société X du chef du crédit accordé en vertu du présent contrat spécial ou en relation avec lui; par suite, le montant de ce crédit ne pourra jamais être supérieur au montant que l'engraisisseur devra à la Société Y en vertu du présent contrat. Pour cette raison, l'engraisisseur effectuera toujours les paiements qu'il pourra éventuellement avoir à effectuer à la Société Y par versement au compte courant ouvert par la Société X à la dite Société.

L'engraisisseur s'engage notamment à procéder ainsi au cas où contrairement aux dispositions du présent contrat il aurait perçu des sommes provenant de la vente ou de l'abattage des porcs qui font l'objet du présent contrat.

.../...

7. L'engraisreur s'engage à faire vacciner les porcelets à ses frais contre la peste ou d'autres maladies contagieuses à la demande de la Société Y ou de la Société X et à faire en outre tout le nécessaire pour préserver la santé des animaux qui lui sont confiés par la Société X agissant en tant que propriétaire fiduciaire des dits animaux. L'engraisreur est tenu d'assurer les porcs lui-même auprès d'un assureur agréé par la Société X et par la Société Y et de fournir une attestation certifiant qu'il a bien satisfait à cette obligation. Dès qu'elle aura reçu cette attestation, la Société Y paiera la prime. Elle portera les frais afférents à cette assurance au débit du compte de l'engraisreur. Les règlements des sinistres éventuels seront versés par les assureurs au compte que la Société Y possède auprès de la Société X et dans son administration, la Société Y créditera le compte de l'engraisreur du montant de ces règlements. L'engraisreur est tenu de transférer dès réception au compte de la Société Y les règlements de sinistres éventuellement perçus par lui.

8. Si l'un des porcs que la Société X lui a confiés vient à mourir, l'engraisreur est tenu d'avertir l'assureur de ce fait, conformément aux prescriptions de la police d'assurance.

9. La partie P déclare s'engager envers l'engraisreur et la Société X à prendre livraison à tout moment des porcelets susmentionnés dès qu'ils auront atteint un poids de

Elle s'engage à enlever ou, au cas où elle aurait recours à des commissionnaires, à faire enlever ces porcs à la ferme même à l'une des dates fixées par l'engraisreur et à envoyer éventuellement à l'avance, en cas d'empêchement, un avis précisant la date à laquelle les porcs seront enlevés; cette date ne pourra cependant être antérieure ou postérieure de plus de deux jours à la date indiquée par l'engraisreur. Les risques de transport sont à charge de la partie P.

10. La partie P s'engage à abattre les animaux appartenant à la Société X à envoyer les avis d'abattage, qui seront identiques à ceux qu'elle utilise habituellement à la Société Y et à adresser simultanément une copie de ces avis tant à la Société X qu'à l'engraisreur. Ces avis d'abattage

.../...

devront indiquer le poids des porcs sur pied et abattus, les marques d'oreille et le produit net. La partie P devra calculer le produit des porcs abattus aux prix de l'organisation V en vigueur ou, à défaut, à ceux qui seront pratiqués à la date de l'abattage par des fabriques représentatives de la même branche établie dans la même région que la partie P.

En cas d'abattage d'urgence il sera procédé autant que possible conformément aux règles en vigueur pour les abattages normaux.

11. La partie P s'engage envers la Société X, l'engraisreur et la Société Y à verser la recette nette provenant des porcs abattus au compte que la Société Y possède auprès de la Société X. Lorsque ce compte aura été crédité des montants reçus de la partie P, la Société Y créditera également dans ses livres le compte de l'engraisreur de ces montants, de telle sorte que ceux-ci contribuent au remboursement des dettes contractées par l'engraisreur vis-à-vis de la Société Y du fait des sommes avancées pour l'achat des animaux, des aliments livrés, des primes d'assurances, des frais encourus et des autres avances éventuellement consenties.

12. Un extrait des livres comptables de la Société Y établi par la dite Société et indiquant le solde des comptes afférents au présent contrat sera envoyé au revendeur et à l'engraisreur et constituera une preuve suffisante du montant qui sera dû par l'engraisreur à la Société Y en cas de perte et à l'engraisreur par la Société Y en cas de bénéfice.

L'engraisreur et la Société Y conviennent qu'ils éteindront réciproquement leurs créances après chaque perception de recettes nettes, en passant éventuellement par le compte intermédiaire du revendeur d'aliments qui a effectué les livraisons d'aliments. La liquidation des soldes éventuels devra avoir lieu dans un délai de 14 jours après la date de l'envoi de l'extrait susmentionné des livres comptables de la Société Y. Passé ce délai, la fraction restée impayée du solde donnera lieu au paiement d'un intérêt annuel de 5 %.

.../...

13. Si, lors d'un contrôle effectué pendant la période d'engraissement ou lors de la livraison à la partie P, le nombre d'animaux mentionné à l'article 1 diminué du nombre des animaux morts, pour autant que ces pertes aient été dûment signalées, ne donne pas le résultat requis, l'engraisser sera redevable pour chaque animal manquant et du seul fait que l'animal sera manquant, d'une somme de immédiatement exigible qu'il devra verser au compte que la Société Y possède auprès de la Société X, sans qu'il soit besoin pour cela d'aucune sommation ou mise en demeure.
14. Les accords verbaux et/ou écrits contraires au présent contrat ne lient pas les contractants, à moins qu'ils n'aient été confirmés par écrit par la Société Y, par la Société X et par la Société Z.

Fait et signé à

Le 19..

La Société X

La Société Y

L'Engraisser

Lorsque l'engraisser ne procède pas à l'engraissement dans sa propre exploitation, la personne chargée par celui-ci de l'engraissement devra également signer le présent contrat, déclarant ainsi avoir pris connaissance de la teneur du contrat et reconnaître que la Société X est propriétaire des porcelets.

.../...

Annexe B 4

Contrat porc - Abattoir Industriel et fabricant d'aliments composés et éleveur

Contrat N°

Il est convenu entre, d'une part,

Mr. X Abattoir et expéditeur,

et d'autre part :

M

désigné comme étant l'engraisseeur,
ce qui suit :

Mr. X livrera vers le à l'engraisseeur porcelets, marqués à l'oreille, au prix de chacun.

Les porcs engraisseeur seront obligatoirement livrés à Mr. X qui s'engage à les reprendre entre 90 et 110 kgs, au prix de le kg, poids constaté sur bascule officielle.

Le rendement à l'abattage des porcs engraisseeur devra atteindre minimum 80 %.

Au cas où le prix du porc, catégorie demi-gras, dépasserait au Marché de le prix moyen de fr. le kg durant la semaine de la reprise des porcs, un boni de ff. par kg par tranche de hausse de fr. au kg sera ristourné à l'engraisseeur.

ALIMENTS : L'engraisseeur s'engage, par la dite convention, à utiliser un minimum de 200 (deux cents) kgs d'aliments composés pour porcs fabriqués par les Usines, par porcelets engraisseeur, aliments composés qui seront fournis par M au prix du tarif édité régulièrement par les Usines

SOINS : L'engraisseeur s'engage à soigner les porcelets dans les meilleures conditions d'exploitation possibles, prévoyant notamment un espace vital de minimum 1,5 m2 par porc. A tous moments, les porcheries pourront être inspectées par les Services des Usines

.../...

Il est vivement conseillé de faire vacciner les porcs entre 30 et 40 kgs, contre la peste porcine.

MORTALITE ; La mortalité des porcelets durant les 15 premiers jours qui suivent leur fourniture, est pour compte de Mr. X. En cas de mortalité, abattage d'urgence, etc... l'oreille marquée devra être retournée à Mr. X.

ENLEVEMENT : L'engraisreur prévendra directement Mr. X par carte postale lorsque les porcs auront atteint en moyenne \pm 90 kgs chacun. Par carte-retour Mr X lui fera connaître la date d'enlèvement pour la mise à jeun.

REGLEMENT DES COMPTES ; Les porcelets seront payés au moment de la reprise des porcs engraisés, par déduction de leur valeur d'achat du compte général. Endéans les 10 jours de la fourniture des porcs engraisés, ceux-ci seront payés par Mr. X.

Les factures d'aliments composés enlevés contractuellement par l'engraisreur, seront payés par ce dernier à son fournisseur, d'après les arrangements pris entre ces deux parties.

Fait à le

L'engraisreur,

Le fournisseur
d'aliments

L'Abattoir

Annexe B 5

Contrat porc : fabricant d'aliments composés et éleveur

CONTRAT D'ELEVAGE DE PORC A L'ENGRAIS

Entre: les Etablissements X , fabricant des aliments composés
d'une part

et Monsieur Eleveur à

.....
désigné ci-après l'Eleveur, d'autre part,

il a été convenu ce qui suit:

- l'Eleveur s'engage à élever, pendant la durée d'une année au minimum des bandes de porcs de 10 sujets au moins, en UTILISANT LES ALIMENTS FABRIQUES PAR LES ETABLISSEMENTS X.
- En vue de faciliter cet élevage, les Etablissements PHILIPPE régleront le montant de l'achat des porcelets directement au Négociant en porcs, choisi par l'Eleveur, au prix convenu entre ce Négociant et l'Eleveur
- Les Etablissements X fourniront les Aliments complets ou complémentaires des produits fermiers dont pourra disposer l'Eleveur nécessaires à l'engraissement des porcs faisant l'objet du présent contrat. L'éleveur s'engage à respecter la méthode de rationnement qui aura été déterminée en accord avec lui, ainsi que, en cas d'utilisation de produits fermiers, à DISTRIBUER 1 K° D'ALIMENT COMPLEMENTAIRE PAR JOUR ET PAR BETE, PENDANT TOUTE LA DUREE DE L'ENGRAISSEMENT.
- Le règlement des porcelets et des aliments livrés se fera à la vente des porcs ^{engraissés} soit environ 4 MOIS après l'arrivée des porcelets à l'élevage. En ce qui concerne le recouvrement les Etablissements X ... TIRERONT TRAITE DU MONTANT DES PORCELETS ET DES LIVRAISONS d'ALIMENTS, à 10 jours après la date prévue pour la vente des animaux, c'est-à-dire à l'échéance de 130 jours APRES L'ARRIVEE DES PORCELETS A L'ELEVAGE. L'éleveur devra donc remettre à son compte bancaire ou de C.C.P. une somme égale au montant des fournitures faites (porcelets et Aliments) et aviser l'organisme payeur de ces tirages, en temps utile.
- Au cas où l'Eleveur recevrait des lots successifs de porcelets à

.../...

moins de 4 mois d'intervalle, et qu'il s'en suivrait que le contrôle de la consommation de chaque lot lui appartiendrait entièrement, le règlement des porcelets et Aliments livrés, interviendrait 2090 jours, sur relevé établi à la fin de chaque mois.

- Le règlement des Aliments sera net d'agios. LE PRIX DES PORCELETS SERA MAJORE des frais d'agios sur la base de 0,80% par mois, soit 3,50 % pour 130 jours.
- Etant expressément convenu que chaque lot en cours d'élevage est la propriété entière et exclusive de l'Eleveur, ce dernier s'engage à avertir immédiatement les Etablissements X de tout incident survenant dans son élevage et susceptible de modifier, tant en qualité qu'en quantité le ou les lots en cours. Il s'engage aussi à laisser leurs Représentants visiter les porcs sous contrat, aussi souvent qu'ils le jugeront utile.
- En cas de litige, les Tribunaux de seront seuls compétents.

Fait en double exemplaires, à ... le.....

Ets. X

L'ELEVEUR.

.../...

Annexe B 6

Contrat porc entre un fabricant d'aliments composés et un éleveur

CONVENTION D'ENGRAISSEMENT DE PORCS.

Entre les soussignés:

M.....

Fabricant d'Aliments du Bétail,f....

demeurant à

désigné ci-après sous la dénomination " Le Fabricant".

D'une part,

Agriculteur-Eleveur,

Et M.

demeurant à ...

désigné ci-après sous la dénomination " l'Eleveur "

D'autre part,

Il a été convenu ce qui suit:

Le fabricant se proposant de faciliter à l'Eleveur la pratique de l'engraissement du porc, s'engage dans ce but, par les présentes à consentir à l'Eleveur, une avance permettant à ce dernier:

- 1°. d'acheter les porcelets qu'ils désirent engraisser et d'en acquitter le prix sans délai,
- 2°. de s'approvisionner en aliments complets ou complémentaires pour l'engraissement desdits porcelets,
- 3°. de régler le montant de la prime d'assurance obligatoire contre la mortalité des porcs faisant l'objet de la Convention.

Cette avance est consentie pour une durée maxima de 150 jours à dater de l'arrivée des porcelets à la ferme.

CHAPITRE I - ACHAT DE PORCELETS.

Article premier. L'Eleveur se procure à ses risques et périls un certain nombre de porcelets d'un poids moyen au moins égal à 20 kgs pour les engraisser dans les locaux préalablement agréés par le Fabricant, conformément aux conditions requises par le règlement technique annexé, dont l'Eleveur déclare avoir pris connaissance.

.../...

Il devra prendre vis-à-vis de son fournisseur toutes réserves utiles en cas de non acceptation par le Fabricant de ces porcelets comme dit à l'article 2 ci-après.

Article 2. L'Eleveur informera, dans les 24 heures, le Fabricant de la réception des porcelets à la ferme au moyen de la carte-lettre remise à cet effet lors de la signature de la Convention.

Dans un délai maximum de 10 jours, le fabricant ou son agent, viendra vérifier si les porcelets satisfont aux conditions requises par le Règlement technique annexé, et la convention entrera en vigueur dans les délais prévus à l'article 9 pour les porcelets agréés. Lors de ce contrôle, les porcelets seront tatoués à l'oreille par le Fabricant d'un numero permettant leur identification.

Pour être agréés dans leur totalité, les lots devront être homogènes. Au cas où il se trouverait dans le lot acheté un nombre réduit de porcelets ne pouvant être agréés, ceux-ci devront être retirés des locaux où seront engraisés les porcelets agréés et, éventuellement, à la demande du Fabricant, être placés hors de l'Exploitation.

Article 3. Pour devenir effective, la présente convention devra être accompagnée d'un avenant signé par les deux parties, et relatif à chaque lot de porcs que l'Eleveur désire couvrir par la dite Convention.

Article 4. La validité de la convention est limitée à un seul avenant à la fois; plusieurs lots de porcs ne pourront se chevaucher. Cette restriction ne limite pas le droit de l'Eleveur de s'approvisionner en plusieurs fois pour chaque lot, mais ces achats devront être effectués dans un délai maximum de 10 jours, et sous réserve d'un accord préalable avec le Fabricant. La prise d'effet de l'avenant sera celle du jour de l'entrée des derniers porcelets achetés.

Article 5 . Sous quatre jours ouvrables après l'agrément , le Fabricant s'engage à faire parvenir à l'Eleveur, par tout moyen à sa convenance, la somme correspondant à la valeur des porcelets, agréés suivant la facture d'achat des porcelets qui lui aura été remise par l'Eleveur au moment de l'agrément. En couverture de cette somme l'Eleveur s'engage à accepter, à première présentation, une traite à échéance de l'avenant.

.../...

CHAPITRE II - ALIMENTATION.

Article 6: L'Eleveur s'engage à alimenter ses animaux suivant le plan de rationnement qui lui sera remis par le Fabricant et à s'approvisionner exclusivement chez lui pour les aliments composés complets ou complémentaires prévus.

Article 7: Le Fabricant s'engage à fournir les aliments nécessaires en temps utile, aux prix et conditions du tarif en vigueur lors de chaque livraison. A chaque livraison, le Fabricant remettra une facture, accompagnée d'une traite à échéance de l'avenant que l'Eleveur s'engage à accepter à première présentation.

Article 8 . L'Eleveur s'interdit de fournir à des tiers tout ou partie des aliments composés avancés au titre de la Convention, ou de les distribuer lui-même à des animaux autres que ceux convertis par la Convention.

CHAPITRE III. DELAIS ET MODALITES DE FINANCEMENT.

Article 9 : La convention entrera en vigueur dès la signature par les deux parties de l'avenant relatif à chaque lot de porcs que l'Eleveur désire couvrir par la dite Convention; chaque avenant aura une durée ne pouvant excéder 150 jours à dater du jour de l'entrée des porcelets, le jour de l'entrée ne comptant pas.

Article 10. Au moment de la signature de la Convention, un compte sera ouvert au nom de l'Eleveur auprès d'un Etablissement bancaire choisi en accord avec le Fabricant.

Au crédit de ce compte passeront le produit des ventes et le montant des indemnités éventuelles versées par l'assureur en cas de sinistre; par le débit de ce compte seront réglées, au plus tard à l'échéance de l'avenant, les traites acceptées par l'Eleveur à l'occasion de l'achat des porcelets et des fournitures d'aliments composés.

Article 11. Une somme forfaitaire de 4,75 NF par porcelet agréé sera ajoutée au montant de la traite couvrant l'achat des porcelets et prévue à l'article 5; cette somme représente d'une part le montant de la prime d'assurance contre la mortalité du bétail, dont les conditions sont précisées aux articles 17 à 20 ci-après

.../...

et d'autre part, la fraction à la charge de l'Eleveur, des frais de financement occasionnés par les avances concernant le paiement des porcelets et les fournitures d'aliments composés.

CHAPITRE IV - VENTE DES PORCS

Article 12. Le poids moyen des porcs engraisés devra être d'environ 100 kg vif lors de la vente. Quinze jours avant la date prévue pour la vente, l'Eleveur devra en aviser le Fabricant au moyen de l'imprimé remis à cet effet lors de la signature de l'avenant à la Convention.

Article 13 - L'Eleveur s'engage à faire verser directement par l'Ache-
teur, le montant intégral de la vente à l'Etablissement bancaire
désigné comme dit l'article 19, dès la vente effectuée, au moyen du
bordereau de versement remis à l'Eleveur lors de la signature de
l'avenant.

Article 14 . L'Eleveur autorise le Fabricant à demander à l' Etablis-
sement bancaire communication des écritures passées en compte à
l'occasion de la Convention d'engraissement, en vue, notamment, de
l'établissement du solde de l'opération, qui sera tenu à la disposi-
tion de l'Eleveur dès le versement du montant intégral de la vente.

CHAPITRE V. GARANTIES.

Article 15 . L'Eleveur reconnaît que les porcs couverts par la Conven-
tion constituent la garantie des sommes avancées par le Fabricant
pour l'achat des porcelets, les fournitures d'aliments composés et le
montant de la police d'assurance, et accepte que ces animaux se
trouvent, dès la signature de l'avenant warrantés au profit du Fabri-
cant.

En conséquence, l'Eleveur s'engage à ne pas déplacer les porcs
hors de son Exploitation pendant toute la durée de la Convention, à
ne pas enlever ou rendre méconnaissables les tatouages faits aux
oreilles, à ne pas prêter, mettre en gage ou faire élever par des
tiers, les porcs faisant l'objet de la Convention et, comme dit à
l'Article 13, à faire verser par l'Acheteur, le montant intégral de
la vente à l'établissement bancaire choisi.

.../...

Article 16. L'Eleveur s'engage à ne pas engraisser sur son Exploi - tation d'autres porcs que ceux faisant l'objet de la Convention.

Article 17. Les signatures conjointes de l'Eleveur et du Fabricant sur l'avenant engagent immédiatement l'Assureur à couvrir la mortalité des porcs faisant l'objet de la Convention, sauf opposition dudit assureur dans les 3 jours ouvrables suivant la réception de l'avenant par celui-ci, aux conditions ci-après.

- La prise d'effet de la police débute le 10^e jour après l'entrée des derniers porcelets achetés, le jour de l'entrée ne comptant pas. La police couvre la mortalité pendant toute la durée du contrat et cesse donc à son expiration, soit au plus tard le 150^eme jour après l'entrée, le jour de l'entrée ne comptant pas.

- Une franchise de 4% en nombre sera appliquée à dater du 10^e jour de l'entrée. A partir de cette date, toutes les mortalités devront être déclarées, y compris celles entrant dans la franchise.

- Les déclarations de mortalité après le 10^e jour de l'entrée devront être adressées au Fabricant, au moyen d'imprimés qui seront remis à l'Eleveur au moment de la signature, et devront porter l'attestation soit du Vétérinaire traitant, soit du Vétérinaire du Fabricant soit de l'Agent du Fabricant; à défaut, celles de deux témoins.

En outre, une déclaration de maladie devra être adressée par l'Eleveur au Fabricant chaque fois qu'une maladie contagieuse sera suspectée ou diagnostiquée, ou que plusieurs porcs tomberont malades simultanément.

- Les animaux morts seront remboursés à la valeur moyenne d'achat des porcelets majorée de la somme forfaitaire indiquée au barème annexé à la Convention, en fonction du nombre de jours passés par l'animal sur l'exploitation depuis son arrivée.

- Les animaux vaccinés contre la peste porcine seront remboursés, comme indiqué au barème, à un taux supérieur à ceux non vaccinés, ^{vétérinaire} Un certificat/attestera la date de la vaccination contre la peste porcine qui devra obligatoirement porter sur tous les porcs couverts par un même avenant. Le Barème de remboursement des porcs vaccinés sera appliqué à partir du 8^e jour suivant la date de la vaccination portée sur le certificat. Ce certificat devra être adressé sous pli recommandé à l'Assureur, ou remis, contre reçu, au Fabricant.

.../...

- Toute fausse déclaration sera poursuivie, conformément à la loi à la diligence de l'Assureur.

Article 18. L'Eleveur s'engage à engraisser les porcs couverts par la convention dans les meilleures conditions d'élevage, d'alimentation et d'hygiène comme il est indiqué au règlement technique annexé. Il devra procéder aux soins vétérinaires nécessaires et en temps voulu, ceux-ci restant à sa charge.

Au cas où l'administration décrèterait que telle ou telle vaccination est obligatoire dans la commune où l'Eleveur engraisse les porcs couverts par la Convention et où celui-ci ne croirait pas devoir procéder dans les délais prescrits par l'Administration, à la dite vaccination, l'Assureur se réserve le droit de se dégager de ses obligations.

Article 19. Lorsqu'il y aura crainte de mortalité et que l'abattage permettra de sauver tout ou partie d'un animal suspect, l'Eleveur s'engage à demander l'abattage d'urgence pour le dit animal. Il devra donc convoquer son Vétérinaire, seule personnalité autorisée à prendre la décision d'abattage d'urgence, mais celui-ci sera tenu d'obtenir l'accord préalable de l'Assureur, au besoin par téléphone, pour que l'Eleveur puisse bénéficier de l'indemnisation à laquelle il a droit.

L'Assureur règlera à l'Eleveur la part éventuellement restante entre la valeur d'indemnisation de l'animal abattu, comme prévu à l'article 17 et le prix effectivement reçu par le dit porc. Toutefois, dans ce cas bien défini, l'indemnisation sera majorée d'une somme égale à 10% de la valeur du sauvetage.

L'Eleveur devra alors adresser au Fabricant comme justificatifs, le bordereau de paiement de l'Acheteur dudit porc, et, les éventuels certificats de saisie, ceci conjointement à sa déclaration de mortalité.

Dans le cas d'abattage d'urgence ordonné par l'administration, l'Assureur paiera l'indemnisation dans les mêmes conditions que précédemment, mais sans majoration. L'Eleveur devra joindre, en outre, à sa déclaration de mortalité, une attestation de l'Administration spécifiant le montant de l'indemnité éventuelle allouée par elle à l'Eleveur.

Article 20. La police d'assurance couvre toutes les mortalités quelles qu'elles soient sauf les cas de mortalité par transport,

.../...

inondation, guerre civile ou étrangère, émeute, tremblement de terre désintégration du noyau atomique, ainsi que la mortalité survenue à l'occasion du manque ou insuffisance de nourriture ou de soins vétérinaires, ou par la volonté ou une faute intentionnelle ou dolosive de l'Eleveur. Elle ne garantit pas les animaux perdus ou volés.

En cas de sinistre consécutif à la foudre ou à l'incendie, l'Assureur ne remboursera que la part éventuellement restante entre la valeur d'indemnisation comme indiqué à l'article 17 et le montant du remboursement conforme à la police souscrite par l'Eleveur, séparément de la Convention, pour couvrir les risques " foudre et incendie" de son Exploitation.

Article 21. Le remboursement des animaux morts sera fait par l'Assureur directement à l'Etablissement bancaire qui inscrira ladite somme au crédit du compte de l'Eleveur; celui-ci sera avisé personnellement par l'Assureur du montant du remboursement.

Article 22. Au cas où l'Eleveur utiliserait des aliments composés autre que ceux fournis par le Fabricant, l'Assureur sera ipso facto dégagé de ses obligations vis à vis de l'Eleveur.

Article 23. L'Eleveur s'engage à laisser librement accès aux locaux dans lesquels seront engraisés les porcs, à toute personne agréée par le Fabricant ou par l'Assureur.

CHAPITRE V - COMPETENCE.

Article 24 - En cas de litige, le Tribunal de est seul compétent.

Fait en deux originaux à

le

L'ELEVEUR (1)

Le FABRICANT (1)

(1) faire précéder la signature de la mention manuscrite " Lu et approuvé".

.../...

Annexe C 1.COOPERATIVE XLégumes de conservesConfirmation des apports

Monsieur et Cher Sociétaire,

Nous vous accusons réception de votre lettre du et vous confirmons notre accord sur votre fourniture pour :

- la totalité de votre récolte de :
- les tonnages précis de carottes :
- " " " navets :

aux conditions particulières ci-après :

- Superficie ensemencée :
- Poids de semences prises :
- Nombre de semis : à effectuer d'après le tableau ci-dessous, en respectant les dates et l'ordre indiqué pour les variétés.

	Date	Variétés	Quantité
- 1er	semis		
- 2eme	"		
- 3eme	"		
- 4eme	"		
- 5eme	"		
- 6eme	"		
	- Quantité Minimale =		
	- " Maximale =		
	- Livraisons faites par :		

à

Retenue pour frais de ramassage: aux 100 Kgs.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur et Cher Sociétaire, l'expression de nos sentiments les meilleurs .

La Direction,/.....

.../...

COOPERATIVE X - Légumes de conservesMode de paiement de la récolte de pois

Monsieur et Cher Sociétaire,

REGLEMENT DES PETITS POIS DE LA CAMPAGNE 1963 :

En application de l'Accord Interprofessionnel sur le paiement des petits pois de conserves, et compte tenu du redressement rendu nécessaire par la prise d'échantillons au vrible de fabrication (voir détail du calcul sur circulaire du 29 octobre 1962), les prix de base retenus pour 1963 sont: 96,10 pour les petits et 34,20 pour les gros,

soit pour les rendements moyens nationaux (32 % petits, 68% gros),

- un prix moyen de F. : 54.008

Par groupe de variétés, les apports seront réglés sur les bases suivantes, au quintal:

		Petits	Gros
- Hâtifs	{ Annonay	104,10	34,20
	{ Profusion	108,10	39,20
	{ Hybride 106	96,10	34,20
- Tardifs	{ Roi des fins verts- Hyb 116	73,07	34,20
	{ Serpette 100/1 - Oreste		
- Ridés	(Juwel - Late- Canner	54.008	
- Variétés d'essais	{ Manacor - Clauselan-Ibriss	106,10	44,20

Comme en 1962, les pois ridés sont réglés au prix moyen de l'Accord Interprofessionnel, car ils sont mis en conserves d'après les normes qui correspondent aux sortes " gros" des lisses.

La majoration du prix des "petits" Profusion et Annonay est destinée à compenser le pourcentage, plus faible, de sortes fines, et le risque que représentent les semis précoces dans ces variétés hâtives.

.../...

De même les "gros" Profusion sont majorés, pour tenir compte des rendements moins élevés constatés dans cette variété.

Par contre, le prix des "petits" tardifs a dû être ramené à F. 73,07 le quintal.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur et Cher sociétaire, l'expression de nos meilleurs sentiments.

La Direction,

PS. Vu le décret n° 62.997 du 23 août 1962 relatif à l'organisation du marché des conserves de petits pois et à la création de taxes parafiscales à cette fin (Arrêté du 28 mai 1963, passé au J.O. du 15 juin 1963) nous avons établi votre décompte en retenant sur le prix de base la ~~taxe~~ qui est due par les producteurs, soit F. 1,00 par quintal. Nous versons cette somme pour votre compte au Centre Technique.

.../...

Annexe C 2

COOPERATIVE X : légumes de conserves

REGLEMENT INTERIEUR - APPORTS

1) CONDITIONS GENERALES

Article 1 - QUANTITE

Les Sociétaires prennent l'engagement de livrer à la section Légumes-Conserves de la Coopérative :

Pour les CAROTTES et les NAVETS :

- Une quantité indiquée sur l'engagement d'apports individuel.

Pour les CORNICHONS - FLAGEOLETS - HARICOTS VERTS - MANGE-TOUT - OIGNONS - POIREAUX - PETITS POIS - SCORSONERES :

- La totalité de la récolte.

Toutes ces livraisons doivent être conformes aux normes de qualité ci-dessous.

Les Sociétaires ont évidemment la faculté de disposer des marchandises non conformes.

Il est convenu que le total des livraisons, conformes aux normes de qualité, est compris entre des tonnages minimaux et maximaux. Au-delà des tonnages maximaux un arrangement de gré à gré peut être conclu.

Article 2 - VARIETES

Pour chaque légume, la ou les variétés cultivées sont les suivantes :

CORNICHONS	Variété :	Vorgebirg
CAROTTES	"	Chantenay à coeur rouge
FLAGEOLETS	"	Chevrier vert - 90 jours
HARICOTS VERTS	"	Triomphe de Farcy
MANGE-TOUT	"	Prélude - Processor - Princesse
NAVETS	"	Choux navets d'Aubigny à collet vert
OIGNONS	"	Mulhouse ou Sélestat (plantés en bulbes) Jaune paille des Vertus (semés en graines)
PETITS POIS	"	Les variétés sont indiquées chaque année, en tenant compte de l'étalement maximum des programmes de fabrication
POIREAUX	"	Monstrueux de Carentan - Long de Mézières - Poireaux de Liège - Bleu de Solaize
SCORSONERES	"	Géantes noires de Russie - Négro - Dupleix.

.../...

La Coopérative se réserve le droit de changer de variété pour n'importe quels fruits ou légumes, en tenant compte des nouveautés qui peuvent être créées et qui sont susceptibles d'apporter une amélioration à la production ou à la transformation.

Article 3 - SEMENCES

Les semences sont fournies dans la mesure du possible par la Coopérative et sont avancées aux signataires d'engagements d'apports.

Le paiement se fait par retenue au moment du règlement de la récolte, à savoir :

Groupe 1 : HARICOTS VERTS - MANGE-TOUT

- Retenue de 20 % du règlement jusqu'à épuisement de la valeur des semences.

Groupe 2 : CORNICHONS - CAROTTES - FLAGEOLETS - NAVETS - PETITS-POIS - POIREAUX - OIGNONS - SCORSONERES

- Retenue de la valeur totale des semences au moment du premier règlement.

En cas de non récolte les semences restent dûes.

Article 4 - ECHELONNEMENT DES SEMIS

Les producteurs prennent l'engagement :

- D'échelonner leurs semis et de les effectuer aux dates fixées par la Coopérative.
- De respecter l'ordre des variétés indiquées.
- D'éviter tout mélange de variétés.
- De signaler tout semis non effectué à la date prévue, ou dont la levée est défectueuse tout accident survenant en cours de végétation et entraînant une diminution de rendement.

Article 5 - SOINS CULTURAUX

Les producteurs prennent l'engagement :

- D'apporter à leur culture les soins normaux et les traitements nécessaires pour obtenir des marchandises de qualité saine, loyale et marchande. (Pour les PETITS POIS, la présence en quantité de ravenelle, douces-amères, matricaires, chardons, chénopodes, etc... peut entraîner le refus de la récolte).
- De choisir des terres adaptées à chaque culture et de ne pas ensemen- cer dans des sols ayant subi des traitements pouvant être préjudicia- bles à la qualité et au goût des produits récoltés.
- De faciliter la visite de leur culture par l'agent technique de la Coopérative.

.../...

2) QUALITE - PRIX ET CONDITIONS SPECIALES

FLAGEOLETS VERTS - PETITS POIS

a) Récolte

Les producteurs gardent la responsabilité de leur récolte. Ils s'engagent à avertir la Coopérative ou son représentant au moins 3 jours avant la maturité moyenne.

La récolte doit s'effectuer avec l'accord du représentant de la Coopérative; celui-ci détermine la date exacte de l'arrachage, la date et l'heure du battage, en tenant compte de la maturité des gousses pour permettre de les écosser facilement et d'obtenir des grains verts et tendres.

Les batteuses sont à postes fixes.

Les fanes doivent être exemptes de terre, de cailloux et autres objets; elles sont livrées par les producteurs au poste de battage et le chargement effectué le jour même pour éviter tout échauffement.

b) Battage

L'horaire des batteuses fixé par la Coopérative doit être scrupuleusement suivi par les producteurs. Dans le cas où ceux-ci ne respectent pas les heures prévues, ils perdent la garantie d'absorption.

Si pour éviter une perte de récolte, la Coopérative estime devoir travailler un dimanche ou un jour férié, les producteurs doivent se conformer aux instructions données.

L'enlèvement des fanes et des déchets est à la charge des producteurs qui doivent l'effectuer au fur et à mesure du battage.

Les producteurs assurent la nourriture des deux hommes chargés des battages.

Le battage et le transport des grains sont effectués par la Coopérative qui en a la charge.

c) Petite Pois - Agréage - Prise d'échantillon

L'agréage définitif de la récolte en poids et en qualité s'effectue à l'usine.

.../...

Durant le battage d'un même lot, les caisses contenant les petits pois recueillis sous la trémie du milieu de la batteuse, sont stockées à part. Au moment du chargement de ces caisses sur le camion de la Coopérative, le producteur et le ramasseur en choisissent chacun deux, prises au hasard.

Leur contenu sert d'échantillon pour le lot battu.

Le criblage qui permet de fixer le pourcentage des différentes qualités, est effectué à l'aide d'un appareil qui présente les caractéristiques officielles avec les perforations normalisées suivantes :

EXTRA-FINS	7 mm. 5	{	catégorie Petits
TRES FINS	8 mm. 2		
FINS	8 mm. 75	{	catégorie Gros
MOYENS	hors crible		

Les producteurs sont invités à assister aux prises d'échantillons et aux vérifications des pourcentages. Aucune réclamation ne peut être admise 12 heures après le battage.

d) Prix des Flageolets

Le prix définitif est établi en fin de saison, suivant les possibilités résultant de la vente des conserves.

Dès la fin de la récolte, la Coopérative prévoit un règlement sous forme d'acompte, et sur les bases suivantes :

- Pour 196., F..... le kilo de grains battus, ventilés, exempts d'impuretés, déchets déduits.

e) Prix des Petits Pois

Les PETITS POIS sont réceptionnés en deux catégories : Petits et Gros. (Normes officielles, Article 7).

Les pois "hâtifs" semés après le 15 Mars, sont considérés comme "tardifs".

Le prix définitif de chaque catégorie est établi en fin de campagne, et dès maintenant, la Coopérative garantit que la moyenne pondérée de ces prix sera au moins égale, à la base fixée par l'accord interprofessionnel.

La récolte est payée en 3 échéances :

- Un tiers FIN AOUT - Un tiers FIN OCTOBRE - Un tiers FIN NOVEMBRE.

.../...

HARICOTS VERTS

La Coopérative se réserve le droit, en cas d'affluence de marchandises, de limiter à 800 Kgs par ha et par semaine les livraisons des producteurs. L'excédent est dirigé par les soins de la Coopérative sur le marché de frais et réglé suivant les cours.

a) Qualité

Les haricots doivent être cueillis très fins. Le diamètre du filet, dans la partie la plus grosse ne doit pas dépasser 6,5 m/m. Tous les haricots dont le diamètre est supérieur à 6,5 m/m sont déclassés.

Sont exclus les haricots arqués, ou présentant des fils, ou des taches de maladies, et d'une façon générale les haricots de qualité défectueuse.

b) Prix

Le prix définitif est établi en fin d'année, suivant les possibilités résultant de la vente des conserves.

La Coopérative prévoit des règlements par quinzaine sous forme d'acompte, et sur les bases suivantes :

- En 196. , F. pour les haricots inférieurs à 6,5 m/m.
- Pour les haricots déclassés, l'acompte est variable suivant la qualité.

Ces prix s'entendent : marchandises rendues usine.

MANGE-TOUT

1°) Cueillette Manuelle

a) Qualité

Le diamètre des haricots doit être inférieur à 10,5 m/m.

Les haricots dépassant 10,5 m/m dans leur partie la plus grosse, ou contenant des grains formés ou présentant des fils, et les haricots parcheminés, arqués, déformés, ou bosselés sont exclus.

La Coopérative se réserve le droit, en cas d'affluence de marchandise, de limiter à 1.200 Kgs par ha. et par semaine les livraisons des producteurs. L'excédent est dirigé par les soins de la Coopérative sur le marché de frais et réglé suivant les cours.

.../...

b) Prix

Le prix définitif est établi en fin d'année, suivant les possibilités résultant de la vente des conserves.

La Coopérative prévoit des règlements par quinzaine sous forme d'acompte, et sur les bases suivantes :

- En 196 , par Kilo, pour les livraisons au plus égales à 10.000 Kg/ha; pour la fraction au-dessus de 10.000 Kg/ha : règlement déterminé en fonction de l'état du marché des conserves.

Ces prix s'entendent : marchandises rendues usine.

2°) Cueillette Mécanique

La cueillette mécanique est assurée par la Coopérative, à l'aide d'une machine lui appartenant. Les producteurs fournissent un tracteur (25 CV minimum, avec prise de force), ainsi que le conducteur.

La Coopérative fournit un ouvrier spécialisé, responsable du fonctionnement de la machine et de la cueillette; éventuellement un deuxième ouvrier est affecté à la machine.

Les producteurs assurent la nourriture de l'ouvrier de la Coopérative (ou des deux ouvriers).

a) Récolte

Les producteurs gardent la responsabilité de leur récolte, ils s'engagent à avertir la Coopérative, ou son représentant, au moins 3 jours avant la maturité moyenne.

Le représentant de la Coopérative détermine la date exacte de la cueillette, en tenant compte du rendement maximum et en fonction de la qualité, la majorité des gousses devant avoir un diamètre inférieur à 10,5 mm.

Les producteurs s'engagent à accepter les dates ainsi fixées.

b) Prise d'échantillon - Agréage

L'agréage définitif de la récolte en poids et en qualité s'effectue à l'usine. La prise d'échantillon se fait pendant la cueillette, en mettant de côté un sac pris au hasard, toutes les deux heures environ et alternativement à chaque poste d'ensachage. Les échantillons sont passés dans un crible dont les perforations correspondent aux normes officielles, et les qualités obtenues sont :

.../...

Standard - Gousses dont le diamètre est inférieur à 10,5 m/m.

Gros - Gousses dont le diamètre est supérieur à 10,5 m/m

Les producteurs sont invités à assister à la prise d'échantillon et aux vérifications de pourcentage.

Aucune réclamation ne peut être admise 12 heures après la cueillette.

c) Prix

Le prix définitif est établi en fin d'année suivant les possibilités résultant de la vente des conserves.

La Coopérative prévoit des règlements par quinzaine sous forme d'acompte et sur les bases suivantes :

- En 196. , F par kilo, pour les haricots Standard (diamètre inférieur à 10,5 m/m).

- Pour les haricots Gros (diamètre supérieur à 10,5 m/m) l'acompte est déterminé en fonction de l'utilisation de la marchandise.

Ces prix s'entendent : Marchandises cueillies et transportées par les soins de la Coopérative jusqu'à ses usines.

Eto.....

La Direction,

.../...

Annexe C 3COOPERATIVE X - Légumes de conservesPRODUCTION DE SEMENCES DE PETITS POIS.TERRAIN.

=====

A réserver aux terres saines - (pour éviter une maladie appelée ascochyta en année humide).

Ne pas cultiver en principe à proximité de luzerne : risque de transmission de maladie à virus (jaunisse) qui se conserve sur luzerne.

Dans le cas où la production de semences est réalisée dans un secteur de cultures de petits pois, il faut un isolement d'au minimum 100 m. de toute autre culture de petits pois.

FUMURE.

=====

L'Ecole d'Horticulture de Versailles conseille :

- 100 à 120 kgs d'acide phosphorique (super de préférence) ,
- 120 à 150 kg de potasse (sulfate de potasse de préférence dans le cas d'apport juste avant semis; on peut employer sans inconvénient du chlorure s'il est apporté plus tôt).

- 20 à 30 Kg d'azote (nitrate de chaux à la levée ou ammonitrate avant le semis). Si la fumure est apportée sous forme d'engrais composé, on pourra utiliser par exemple 6 à 900 kgs de 3-12-12.

Dans le cas de semis hâtif, il n'y a intérêt à augmenter la dose d'azote (jusqu'à 40 à 50 kg). Nous conseillons, avec engrais composé, dans ce cas, 7 à 900 kg de 5-12-12 à base de sulfate de potasse.

SEMIS.

=====

Il faut chercher à réaliser les conditions optima permettant d'obtenir le meilleur rendement en semences d'excellente qualité

.../...

et de bon état sanitaire.

La production de semences est différente de la production de petits pois en vert. Quelques points restent encore à préciser, mais les techniques ci-dessous nous paraissent valables.

Epoque:

Semer à moyenne époque, ni trop tôt, ni trop tard, Pratiquement il faut tenir compte de la précocité de la variété et des types de terre.

Les dates les meilleures semblent être, en année normale:

- Variété hâtive -(Annonay) 25 mars
- Variété moyenne (Roi des Fins Verts)))
- Variétés tardives (Serpette 100/I) et pois) 1/5 Avril
- ridés (Juvel - Late Caner))

Des semis trop tardifs risquent d'amener une baisse de rendement ou des attaques d'oïdium.

Ecartement.

Les avis sont partagés :

- certains préconisent l'écartement 30 à 40 cm, permettant les binages et assurant une meilleure aération de la culture.

- D'autres penchent pour des semis plus denses à 18/25 cm, ce qui évite les binages, l'herbe étant étouffée par les petits pois. Mais cette forte densité gêne la maturité et favorise les maladies et la pourriture en année humide.

Compte-tenu des essais déjà réalisés dans notre région, nous pensons qu'on peut adopter:

- semis à 15/18 cm (tous les rayons) pour la variété hâtive: Annonay.
- semis à 30/34 cm (un rayon sur deux) pour les variétés moyennes et tardives: Roi des Fins Verts - Serpette - Pois ridés.

Quantité à l'hectare:

Elle est fonction de la grosseur des grains, de l'écartement entre rangs et du rythme de végétation des petits pois (précocité et développement).

Compte-tenu de l'écartement indiqué ci-dessus, il faut prévoir:

- | | |
|-----------------------|---------------|
| - Annonay | 200 kg/ha |
| - Roi des Fins vert | 150/160 kg/ha |
| - Serpette 100/I | 130 kg/ha |
| - Juvel et Late Caner | 180 kg/ha. |

.../...

Désinfection des semences.

Fortement conseillée avec des produits à base de T.M.T.D. à 300 gr/ql ou d'organo-mercuriques à 200 gr/ql.

Soins d'entretien.Binages:

2 ou 3 si l'écartement est suffisant. Un binage est même souhaitable à l'écartement 18/20, si possible, à la levée.

Désherbage chimique.

a) soit au Nitrogil ou Sevtex (D.N.B.P.). Traiter :

- par température pas trop élevée mais supérieure ou égale à 15°,
- sur petits pois ayant plus de 7 cm et jusqu'à la floraison,
- par temps clair et sec.

La dose d'emploi est de 4,5 l/ha à 15°; 3,5 l à 18°; 3 l à 20°; 2,5 l à 24°.

b) soit au Tropotone (M.C.P.B.) 3 à 5 l/ha. Traiter :

- à partir du stade 3 feuilles (optimum entre 8 et 15 cm),
- mouiller suffisamment (400 à 500 l) et ne pas traiter par temps sec,
- quelques variétés sont sensibles (voir notice)

D'autres désherbants sont à l'étude (Néburon, Ténoran, Prométryne), mais on obtient de bons résultats avec les deux précédents.

LUTTE CONTRE LES INSECTES PARASITES.Sitones:

Charançon gris-brunâtre de 4 à 5 mm qui ronge le bord des feuilles en encoches semi-circulaires. Peut provoquer de gros dégâts après la levée.

Traiter au Rhodiatox liquide 5% (Parathion) à 2,5 l/ha, ou Rhodiatox liquide 10 % à 1,25 l/ha.

Pucerons verts :

Les dommages sont parfois très graves.

Traiter dès l'apparition des pucerons avec Rhodiatex bouillie 10% (Parathion) à 3 kg/ha ou Zithiol liquide (Malathion) à 1 l/ha ou Estivol (Diazinon) à 1 l/ha.

Les traitements par poudrage seront exécutés avec Rhodiatox poudre 1 % (Parathion) à 15 kg/ha ou avec Zithiol poudrage (Mala-thion) à 15 kg/ha.

Chenilles de tordeuses. (et éventuellement larves de bruches du pois)

Les tordeuses sont des papillons qui pondent sur les gousses; les chenilles éclosent, pénètrent à l'intérieur des gousses et vont se loger dans les grains de pois.

Surveiller les champs le soir, à partir de l'époque où les premières gousses sont apparues. Si l'on observe des vols de papillons, traiter avec Rhodiatox bouillie ou Zithiol liquide.

Un second traitement peut s'avérer nécessaire 10 à 15 jours après, si les vols de papillons continuent.

Il peut être intéressant d'effectuer les traitements avec des systémiques, qui pénètrent dans la plante et sont véhiculés par la sève. Un seul produit est autorisé, en principe, la Phosdrine. On pourra utiliser du Phosphène concentré à la dose de 4 à 5 l/ha.

Toutefois, la récolte n'étant pas destinée à la consommation, mais à la semence, il serait intéressant d'essayer d'autres systémiques plus persistants, tels que l'Endocide (Endothion) ou le Daphène (Rogor). Nous allons suivre cette question de près, en liaison avec le service de la Protection des Végétaux.

Les essais de production de semences de petits pois de ces dernières années, nous montrent que les traitements contre les tordeuses sont indispensables, car il est difficile d'éliminer complètement les gains attaqués, au triage.

Récolte

=====

- Faucher sur le vert (important pour les variétés à grains verts et à grains ridés, moins pour les variétés à grains ronds et blancs) en principe 8 jours après la date possible de la récolte en vert pour la Conserverie;

soit avec faucheuse à petits pois spéciale,

soit avec faucheuse à herbe et mise en andains par râteau - faneur accroché derrière la faucheuse à herbe.

En principe les grains sont mûres lorsque la gousse prend une teinte vert d'eau et que son extrémité se laisse facilement plier avec le doigt.

- Séchage en andains sans manipulation.

..../....

- Battage à la moissonneuse-batteuse avec pick-up (réglage approprié pour éviter la casse).

Dès que les semences seront battues, elles devront être livrées au centre de triage pour désinfectisation immédiate (afin de tuer les petites chenilles qui ont résisté aux traitements en végétation et stopper leurs dégâts).

Les rendements atteignent normalement, suivant les variétés 15 à 20 qx/ha.

ANNEXE C. 4ACCORD INTERPROFESSIONNEL RELATIF AUX POIS DE CONSERVE

Entre les producteurs agricoles représentés par M. Claude FERTE, Président de la Section "Petits Pois et Haricots Verts de conserve" de la Fédération Nationale des Producteurs de légumes d'une part,

Et les industries conserveurs représentés par M. Jacques RODEL, Président de la Fédération Nationale des Syndicats de Conserveurs de Produits agricoles, d'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

TITRE IDispositions générales

Article premier..- Le présent accord définit les conditions de production et de prise en charge des pois destinés à la conserve.

Il s'applique à la production de pois de conserve à graines lisses et ridées, de qualité saine, loyale et marchande telle que définie dans le formule de contrat-type national homologué.

Cet accord est pluri annuel, Il se renouvelle par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties signataires formulée au plus tard le 1^{er} novembre avec effet à compter de la deuxième campagne suivante.

Article 2..- Avant le 15 novembre de l'année précédant la campagne, chaque entreprise fera connaître son programme de fabrication sous contrats qu'elle envisage pour la campagne à venir de l'Union Nationale Interprofessionnelle des Légumes de Conserve, 3, rue de Logelbach, à Paris, qui assurera la centralisation de ces documents.

Au plus tard le 1^{er} décembre de l'année précédant la campagne considérée, sera défini dans le cadre du présent accord un objectif national de production et les conditions de répercussion de cet objectif au niveau de chaque usine.

.../...

Cet objectif national tiendra compte des résultats obtenus au cours de la campagne précédente, de la nécessité de maintenir un stock de sécurité, du stock de report prévisible et des perspectives du marché (marché intérieur et exportations).

Article 3.— Avant le 15 décembre de l'année précédant la campagne considérée les représentants des producteurs, des conserveurs et des coopératives réunis en Commission d'Arbitrage sous la présidence d'un représentant du Ministère de l'Agriculture détermineront dans quelles conditions les programmes individuels de production choisis par chaque entreprise pourront être retenus.

Dans le cas où par suite de conditions climatiques particulièrement défavorables à la culture et affectant tout un centre de production, les récoltes auraient été très inférieures à la normale au cours d'une campagne les conserveurs pourront exceptionnellement demander qu'il soit tenu compte de cette situation dans la fixation de leur référence.

Article 4.— Compte tenu des problèmes posés dans le cadre de l'organisation du marché des conserves de pois, une cotisation professionnelle sera fixée pour chaque campagne et supportée à charge égale par les producteurs et par les conserveurs. Il pourra en outre être fixé, à la charge du conserveur, une taxe applicable aux quantités de conserves fabriquées en dépassement de l'objectif attribué à l'entreprise. Les modalités d'assiette de ces cotisation et taxe seront précisées chaque année lors de la détermination de l'objectif de production.

Article 5.— Avant le 15 mars de l'année de la campagne considérée, l'approvisionnement de chaque conserveur devra obligatoirement être assuré pour la totalité de son programme de fabrication par la passation de contrats avec les agriculteurs livreurs. Les contrats seront souscrits en tonnages établis conformément à une formule type homologuée par le Ministre de l'Agriculture. Ils pourront être pluri-annuels.

Les conserveurs ne pourront refuser de traiter les pois livrés par les producteurs en dépassement de leurs contrats dans une limite de pourcentage qui sera fixée chaque année avant le 15 décembre précédant la campagne considérée.

.../...

Pour les coopératives de production et transformation et les Sociétés d'intérêt collectif agricole, les engagements d'apport des producteurs mis en harmonie avec les clauses du contrat type tiennent lieu de contrats de culture.

L'obligation d'approvisionnement contractuel ne s'applique pas aux agriculteurs conserveurs traitant les pois de leurs propres exploitations.

Cette obligation pourra d'autre part être suspendue par le Ministre de l'Agriculture, soit dans le cas de régions où traditionnellement les cultures ne se font pas normalement sous contrat, soit dans le cas d'achats sur les marchés.

Dans tous les cas d'approvisionnement hors contrat les fabricants seront tenus de justifier d'un paiement aux producteurs des quantités prises en charge par eux effectué sur la base du prix minimum moyen déterminé pour la campagne.

S'ils sont exceptionnellement dans l'impossibilité de fournir une telle justification, ils devront communiquer des relevés hebdomadaires faisant état des quantités achetées et des prix pratiqués. Sur les bases de ces déclarations et après vérification sera calculé un prix moyen pondéré d'achat de leurs matières premières qui sera ajusté au prix national retenu pour la campagne considérée. Le montant de cet ajustement sera versé à l'Organisme désigné pour la perception des cotisations et taxes, sans cependant dispenser l'entreprise de devoir s'acquitter envers celui-ci de celles dont elle est normalement redevable.

Article 6.- Les contrats individuels souscrits entre un conserveur et un producteur, ou un groupement de producteurs tel qu'il est défini à l'article 7 du présent accord, devront être établis en trois ou quatre exemplaires, chaque exemplaire étant respectivement destiné :

- à la Direction des Services Agricoles du département de production;
- au conserveur;
- au producteur ou groupement de producteurs;
- éventuellement, au courtier ou au collecteur-conditionneur intervenant dans la fourniture des matières premières.

.../...

Tout fabricant déposera avant le 15 avril dans chaque direction départementale des Services agricoles un exemplaire de chacun des contrats de culture souscrits par lui avec des producteurs du département du ressort de celle-ci, dûment revêtu de sa signature, de celle du producteur et éventuellement de celle du courtier ou du collecteur-conditionneur intervenant dans la fourniture. Le contrat global souscrit avec un groupement de producteurs devra être revêtu de la signature du Président du groupement ou de son représentant dûment habilité et comporter en annexe une liste nominative des agriculteurs co-contractants avec indication pour chacun d'eux de la quantité de pois souscrite personnellement.

Les coopératives de production et de transformation et les Sociétés d'intérêt collectif agricole devront fournir dans les mêmes conditions les engagements d'apports des producteurs.

Les agriculteurs-conserveurs feront connaître à leur Direction de Services agricoles les tonnages de pois qu'ils envisagent de traiter.

Article 7.- Les producteurs livreurs de pois à une usine, directement ou par l'intermédiaire de courtiers ou de conditionneurs pourront constituer, s'il n'en existe déjà, un groupement de producteurs.

Ce groupement pourra revêtir des formes légales en vigueur, notamment syndicat de la loi du 21 mars 1884, coopérative de production, etc..

Article 8.- Les représentants désignés du groupement de producteurs pourront étudier avec le conserveur les problèmes de mise en place des contrats et de leur réalisation (mise en place des semences, échelonnement des semis, conditions et contrôle des livraisons, paiements, etc...).

Pour assurer la bonne réalisation des décisions communes ainsi prises en accord entre groupement de producteurs et conserveur, un ou plusieurs agents techniques agréés par les deux parties pourront être chargés de veiller à leur exécution. La rémunération de ces agents serait alors assurée en parties égales par le groupement de producteurs et par le conserveur.

Dans la mesure où le conserveur accepterait, lors de la souscription des contrats, comme seul interlocuteur le groupement de producteurs tel qu'il est défini à l'article précédent, les producteurs de pois de conserve adhérant au groupement donneront la garantie mutuelle et solidaire du respect des contrats et de la fourniture des matières premières correspondantes sauf cas de force majeure précisé dans le contrat-type.

.../...

Article 9.— Chaque année, lors de la détermination de l'objectif national de production dans les conditions prévues à l'article 2 du présent accord, sera défini un prix minimum des pois battus ventilés livrés en usine. Ce prix s'appliquera obligatoirement à la totalité des pois livrés en exécution du contrat souscrit.

Ce prix minimum ne comporte en aucun cas les rémunérations de services tels que frais de battage et de transport de grains qui pourraient être assurés par le producteur ou un tiers du poste de battage à l'usine.

Ce prix sera fixé par cribles suivant une des deux formules ci-dessous :

Paielement en trois cribles

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre;
- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8,4 mm de diamètre;
- graines hors crible.

Paielement en deux cribles

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre;
- graines hors crible.

L'éventail de ces prix par cribles est basé sur le rendement théorique suivant :

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre : 23 %;
- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8,4 mm de diamètre : 19 %;
- graines hors crible : 58 %.

Sauf accord particulier, des acomptes seront versés au plus tard aux dates suivantes :

- un premier tiers payé fin août;
- un deuxième tiers payé fin octobre;
- le troisième tiers payé fin novembre, comme solde définitif.

.../...

Article 10..- Les modalités de paiement au producteur des quantités de pois livrés et pris en charge par le conserveur en dépassement du contrat conformément à l'alinéa 2 de l'article 5 du présent accord seront déterminées chaque année lors de la fixation du prix de campagne.

Article 11..- Les conditions dans lesquelles les produits excédentaires ainsi traités seront mis sur le marché, de même que le taux de la taxe afférente à cet excédent dans la mesure où le conserveur aurait dépassé sa référence, seront précisés chaque année lors de la détermination de l'objectif national.

Article 12..- Si, lors du renouvellement de la souscription des contrats de culture, tout ou partie du stock des conserves de la campagne précédente provenant des quantités de pois prises en charge au titre du dépassement dans les conditions prévues à l'article 5 du présent accord, n'a pas été vendu, le conserveur sera en droit d'exiger que le volume des contrats offerts à chaque producteur ou au groupement de producteurs pour la campagne en cours soit minoré de la quantité de pois livrés en excédent lors de l'exécution des contrats de la précédente campagne et correspondant aux fabrications non encore commercialisées.

Article 13..- Les conserveurs qui auront traité des quantités de pois sans contre-partie de contrats souscrits avec des producteurs seront passibles d'une taxe au taux majoré, sauf dérogations prévues à l'article 5 ou décidées en cas de force majeure après avis de la Commission d'arbitrage prévue à l'article 3.

Article 14..- Une Commission de litiges pourra être constituée auprès de chaque usine à la diligence d'une des parties. Elle comprendra :

- un représentant du Directeur des Services agricoles du département de production;
- un représentant du producteur ou des producteurs, ou un représentant du groupement de producteurs s'il en existe;
- un représentant du conserveur;
- un représentant de l'Union Nationale Interprofessionnelle des Légumes de conserve;
- un expert préalablement et nommément désigné par les parties.

.../...

Cette Commission aura pour objet de régler à l'amiable les litiges individuels et de définir un compromis entre les parties intéressées.

Au cas où cette Commission n'aurait pu arbitrer elle-même le litige soumis, elle devra faire appel auprès de la Commission d'arbitrage prévue à l'article 3 qui tranchera le différend ou s'en remettra en cas de désaccord à la décision du Ministre de l'Agriculture.

Article 15.- Les redevables devront effectuer, à la demande de l'organisme chargé de la perception des cotisations et taxes, toutes déclarations de fabrications et de stocks exigés par l'application du présent accord.

Article 16.- Le produit des cotisations et taxes visées aux articles 4, 5, 11 et 13, déduction faite des sommes correspondant à la rémunération du contrôle qualitatif et quantitatif des pois mis en oeuvre et des fabrications réalisées, sera affecté à la couverture des actions nécessaires à l'amélioration de la production et à la promotion de la consommation de conserves de pois sur le marché intérieur et à l'exportation, ainsi que, le cas échéant, à la prise en charge des frais de warrantage industriel.

TITRE II

Dispositions applicables à la campagne de fabrication 1962

Article 17.- En ce qui concerne la campagne 1962, l'objectif de production est fixé à 2.800.000 caisses de 50 kilos demi-brut de conserves de pois à graines lisses et ridées correspondant à l'utilisation d'environ 80.000 tonnes de pois en grains ventilés.

La répercussion de cet objectif se traduira, au niveau de chaque entreprise, par l'application par usine de l'une des formules suivantes :

- soit 93 % de la moyenne des productions des années 1958, 1959, 1960;
- soit 88 % de la moyenne de deux de ces années au choix;
- soit 83 % de la production d'une de ces années au choix;
- soit 79 % de la production de l'année 1961.

Pour les entreprises qui n'ont fabriqué qu'en 1960 et 1961 la référence sera établie sur la moyenne des productions de ces deux années dans la limite de 88 %.

.../...

Pour les entreprises qui n'ont fabriqué qu'en 1961, la référence sera calculée sur la fabrication de cette dernière campagne.

Les entreprises fabriquant pour la première fois en 1962 devront se faire connaître à la Direction des Industries agricoles et alimentaires du Ministère de l'Agriculture afin d'obtenir, après avis de la Commission d'arbitrage prévue à l'article 3, la fixation d'une référence de production appropriée.

Article 18.— Pour la campagne 1962 les prix minimum payés au cultivateur pour les pois fournis en exécution de contrats de culture sont fixés comme suit :

1°) Pois battus à graines lisses ventilés (exempt d'impuretés)

Paielement en trois cribles

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre : le kg 1,07 NF;
- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8,4 mm de diamètre : le kg 0,56 NF;
- graines hors crible : le kg 0,29 NF.

Paielement en deux cribles

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre : le kg 1,07 NF;
- graines hors crible : le kg 0,3557 NF.

A l'option ci-dessus entre les deux formules de paiement pourra être substitué le paiement obligatoire en deux cribles dans les départements où une entente sera intervenue à ce sujet entre les représentants des producteurs de pois et des conserveurs sous l'égide du Directeur départemental des Services agricoles. Un avenant au présent accord sera alors établi au titre de la campagne 1962 et considéré, après homologation, comme faisant partie intégrante de celui-ci pour ce qui concerne le département de production intéressé.

2°) Pois battus à graines ridées ventilés.

Le paiement sera obligatoirement effectué en deux cribles :

.../...

- graines criblées par passage à l'état cru à travers des perforations de 8 mm de diamètre : le kg 1,07 NF;

- graines hors crible : le kg 0,3557 NF.

Les frais afférents au battage des pois lorsque cette opération est confiée au producteur ou à un tiers seront remboursés par l'usine sur justification des frais réels engagés. De même les frais afférents au transport des pois en grains par le cultivateur ou un tiers à la conserverie seront remboursés sur les bases établies entre le livreur et le conserveur en fonction du kilométrage parcouru.

3°) Pois en gousses.

Dans le cas de fourniture de pois en gousses payés comme tels le prix minimum culture est fixé à 0,208 NF le kilo net, s'y ajoutant le cas échéant la rémunération des frais de cueillette à la main sur les bases arrêtées entre les parties.

Si la réception des pois en gousses comporte une évaluation conventionnelle du rendement gousses-grains rapportée à l'ensemble de la livraison considérée, le paiement s'effectue alors sur la base de 0,52 NF le kilo.

Les prix ci-dessus fixés ne font pas obstacle au paiement éventuel de primes convenues entre mes parties notamment pour livraison précoce, tendreté, etc...

Article 19.- Conformément aux dispositions de l'article 5, deuxième alinéa, les conserveurs seront tenus de prendre en charge, en dépassement des tonnages contractuels, un tonnage de pois frais correspondant au maximum à 15 % des quantités passées sous contrat.

Pour la campagne 1952, le prix relatif à ces quantités excédentaires de pois sera le même que celui défini à l'article 18 du présent accord et payable en deux tranches égales, les 31 janvier 1963 et 31 mars 1963.

Article 20.- Au titre de la campagne 1962, les cotisations et taxes dont sont redevables les producteurs et les conserveurs sont les suivantes :

A. - Redevance assise sur les apports de pois aux usines.

Les producteurs de petits pois à graines lisses et ridées sont redevables d'une cotisation assise sur leurs livraisons aux usines de conserve

.../...

et dont le taux est de 1 NF par quintal de pois frais ventilés livrés ou bien, s'il y a lieu, de 0,40 NF par quintal de gousses de pois. Le montant en sera précompté par le conserveur sur chacun des deux premiers acomptes et versé immédiatement à l'organisme chargé de la perception des cotisations.

Les agriculteurs-conserveurs en sont redevables sur les quantités de pois traitées provenant de leurs propres exploitations.

Cette cotisation est également due par le conserveur dans tous les cas d'approvisionnement non contractuels.

B. - Redevances assises sur les fabrications

1°) Fabrication réalisées dans le cadre de contrats de culture conformes au contrat-type homologué.

a) Les conserveurs devront acquitter avant le 31 décembre 1962 une cotisation de 0,56 NF par 100 kilos demi-brut de conserves fabriquées dans la limite de leur référence de production définie à l'article 17 et majorée du dépassement prévu à l'article 19.

b) Pour toutes les quantités fabriquées en sus du dépassement prévu à l'article 19 ils devront, en outre, acquitter avant le 31 mars 1963 une taxe de :

- 10 NF par 100 kg demi-brut sur les tonnages fabriqués en excédent de la référence de 15,01 à 16 %;

- 11 NF par 100 kg demi-brut sur les tonnages fabriqués en excédent de la référence de 16,01 à 17 %;

- 12 NF par 100 kg demi-brut sur les tonnages fabriqués en excédent de la référence de 17,01 à 18 %;

- 1 NF de plus par 1 % de dépassement supplémentaire sans limitation.

2°) Fabrications réalisées hors contrats de culture.

Sur toutes les fabrications réalisées hors contrats de culture et ne bénéficiant pas d'une dérogation particulière accordée par le Ministre de l'Agriculture conformément à l'article 5 ci-dessus, le fabricant devra acquitter une taxe de 35 NF par 100 kg demi-brut qui sera versée (indépendamment éventuellement de la taxe et de la cotisation progressive ci-dessus) avant le 31 mars 1963.

.../...

Article 21.- Sur justification d'exportations sur l'étranger de conserves de petits pois de la fabrication 1962, les conserveurs devant acquitter les taxes supplémentaires prévues à l'article 20 b) pourront bénéficier d'un ajustement tenant compte, dans le calcul du dépassement d'objectif, des tonnages ainsi exportés. Cet ajustement pourra, le cas échéant, donner lieu à remboursement de la part de l'Organisme chargé de la perception des taxes.

Article 22.- Le présent accord deviendra définitif après homologation par le Ministre de l'Agriculture.

Annexe C. 5.

EXTRAIT DU JOURNAL OFFICIEL DU 16 MARS 1963

MINISTERE DE L'AGRICULTURE.HOMOLOGATION DE L'ACCORD INTERPROFESSIONNEL CONCLU ENTRE LES
PRODUCTEURS ET LES CONSERVEURS DE POIS .

Par arrêté du 11 mars 1963 ont été homologués les contrats-type de culture et accord interprofessionnel établis les 23 janvier et 28 février 1963 entre les producteurs et les conserveurs de petits pois.

Le texte de ces documents peut être consulté au Ministère de l'Agriculture (Direction Générale de la Production et des Marchés) et à la Confédération Nationale des producteurs de fruits et légumes , 22, rue Bergère à Paris, à la section " petits pois et haricots verts de conserverie " de la Fédération Nationale des producteurs de légumes, 4 Rue Saint-Roch à Paris, à la Fédération Nationale des conserveries coopératives, 129 Boulevard Saint Germain à Paris et à la Fédération Nationale des syndicats de conserveurs de produits agricoles , 3 Rue de Logelbach à Paris.

Un exemplaire des contrats de culture souscrits entre producteurs et conserveurs (ainsi que, le cas échéant le détail des engagements d'apports aux coopératives de transformation et l'indication des prévisions de traitement des agriculteurs transformateurs) devra être déposé par les transformateurs avant le 15 avril 1963 à la Direction des Services Agricoles dans le ressort départemental de laquelle se trouvent les producteurs concernés.

.../...

A R R E T E

portant homologation des contrat-type de culture et accord interprofessionnel établis entre les producteurs et les conserveurs de pois.

LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE

VU le décret n° 53-974 du 30 septembre 1953 relatif à l'organisation des marchés agricoles,

VU la loi d'orientation agricole n° 60-808 du 5 août 1960, notamment en ses articles 2 et 32,

VU le décret n° 62-997 du 23 août 1962 relatif à l'organisation du marché des conserves de petits pois et à la création de taxes parafiscales à cette fin.

VU l'accord interprofessionnel intervenus les 23 janvier 1963 et le 28 février 1963 entre les représentants des producteurs et des conserveurs de pois au sein de la Confédération Nationale des producteurs de fruits et légumes (Section "petits pois et haricots verts de conserverie"), la Fédération Nationale des syndicats de conserveurs de produits agricoles et la Fédération Nationale des conserveries coopératives,

SUR la proposition du Directeur Général de la Production et des marchés,

ARRETE :**Article 1er.**

Sont homologués le contrat-type de culture et l'accord interprofessionnel, dont les textes sont annexés au présent arrêté, établis les 23 janvier et 28 février 1963 entre les représentants des producteurs et des conserveurs de pois, et concernant les livraisons de petits pois aux conserveries.

Article 2.

Avant le 15 avril 1963 devront être remis à la Direction des Services agricoles dans le ressort départemental de laquelle se trouvent les producteurs concernés:

- par les conserveurs, un exemplaire des contrats de culture de pois souscrits par eux avec ces producteurs;

.... /

- par les coopératives de production et de transformation et les Sociétés d'intérêt collectif agricole, le détail des engagements d'apports de leurs producteurs de pois;
- par les agriculteurs transformateurs, l'indication des tonnages de pois qu'ils envisagent de traiter.

A chaque dépôt de ces documents sera joint un état récapitulatif , en double exemplaire, précisant l'indication des noms et adresses des producteurs et des tonnages de pois à livrer par chacun de ceux-ci pour la campagne 1963.

Article 3

Le Directeur Général de la Production et des Marchés est chargé de l'exécution du présent arrêté dont mention sera faite au Journal Officiel de la République Française.

Fait à Paris le 11 mars 1963

Pour le Ministre et par délégation
Le Directeur Général de la
Production et des Marchés

(Journal officiel du 16 mars 1963).

Annexe C 6 .

CONTRAT DE VENTE DE PETITS POIS A USAGE INDUSTRIEL .
(POUR L'ANNEE 1963)

ACHETEUR : La Société X.....

VENDEUR :

MARCHANDISES : Petits pois

QUANTITE : Plantes de petits pois frais cultivés par le vendeur pour un total de
dans sa propre exploitation.

Les plantes doivent être livrées franco usine de X'..... Elles doivent être saines fauchées, suivant les règles de l'art et au degré de maturité requis par les exigences des opérations auxquelles les petits pois doivent être soumis. Au moment de la livraison des plantes, en procédera à l'usine à l'écossage de la totalité du lot livré et en déterminera le poids exact en grains du produit obtenu.

Les cosses et les autres résidus de cette opération devront être rapidement enlevés par le vendeur.

PRIX : £ . 65 (soixante-cinq) au kilo de petits pois en grains obtenus par l'écossage effectué comme il est dit ci-dessus à l'usine de

PAIEMENT : Le paiement du lot de petits pois en grains fourni par le vendeur aura lieu en fin de campagne de récolte des petits pois.

EMBALLAGES Les emballages éventuellement nécessaires seront fournis en temps opportun par l'acheteur et devront être restitués par le vendeur en fin de campagne. Les emballages non restitués seront facturés au prix d'achat.

GRAINES : La graine de la variété appropriée sera fournie par l'acheteur qui la portera au débit du vendeur à raison de le kg net.

La Direction,

CONTRAT DE PRODUCTION MARAICHERE

Producteur

Entreprise de transformation

Nom:

Nom

et

Adresse:
(ci-dessous dénommé producteur)

Adresse:
(ci-dessous dénommé entreprise
de transformation)

Gare de chargement

Gare destinataire

Les soussignés concluent le contrat de culture suivant pour les légumes
de la récolte devant par principe servir à la transformation.

I. Surfaces, produits et prix:

Le contrat porte sur les produits
suivants:

hectare	Are (100m ²)	Situation	Produits	Prix par 50 kg de marchandise brute. Catégorie de qualité A	Variété de semences	KG
			Asperges			
			Petits pois ...			
			Carottes d'au - tomne.....			
			Carottes			
			Haricots sans fils			
			Haricots géant..			
			Epinards d'automne			
			Epinards hâtifs			
			jusqu'au 31.5...			
			Choux			

Ces prix s'entendent

1. A la livraison par boutier dans un rayon de 10 km de la gare destinataire
de l'entreprise de transformation franco cour de l'usine. Il sera payé pour les
livraisons nécessitant un trajet plus long une indemnité kilométrique pour le
trajet total à concurrence des coûts de transport par voie ferrée entre la
gare de chargement et la gare destinataire; le lieu de prise en charge est

II. Conditions de paiement:

Le paiement sera effectué au comptant ou par virement, sauf convention contraire
ci-dessous.

33 1/3% immédiatement ou avant la fin de la livraison de l'espèce maraîchère
en cause.

33 1/3% au plus tard 8 semaines après la fin de la livraison de l'espèce

.../...

maraiçhère en cause-

33 1/3 % 14 semaines après la fin de la livraison de l'espèce maraiçhère en cause.

Les paiements en retard porteront un intérêt égal au taux d'escompte - conventions supplémentaires

III. Critères de qualité: les critères de choix de règlement du 3 juillet 1955 (Journal Officiel 127/1955) relatif aux classes commerciales légales pour les fruits et légumes frais sont applicables.

IV. Commissionnaire au déchargement.

L'agent ^{co-}soussigné (commissionnaire au déchargement) est intermédiaire entre le producteur et l'entreprise de transformation et s'engage à transmettre sans délai toute communication de l'une à l'autre partie. Il est tenu de réceptionner au lieu de groupage ou dans les wagons de groupage les légumes livrés par tous les producteurs associés, de vérifier que leur qualité et leur choix répondent aux conditions du contrat et, dans le cas contraire, de les retenir jusqu'à décision de l'entreprise de transformation ou sous réserve d'acceptation par l'entreprise de transformation de les lui faire parvenir séparément et marqués d'un signe distinctif. Dans ce cas, la réception définitive se fait à l'usine.

V. Dispositions générales:

Les dispositions générales de l'annexe, qui fait partie intégrante du présent contrat, sont applicables.

VI. Dispositions finales:

Le Tribunal compétent est celui du lieu de résidence du producteur . Les deux parties s'étant mises d'accord, un tribunal d'arbitrage peut être aussi convenu. Les accords parallèles qui ne figurent pas au présent contrat ou à une annexe de de contrat sont sans valeur. Les droits résultant du présent contrat ne sont transmissibles à un tiers qu'avec l'accord de l'autre partie contractante.

VII. Convention supplémentaire (par exemple pois à battre) :

..... le

Le Producteur

..... le

L'entrepreneur de transformation

..... le

Le Commissionnaire en déchargement.

.../...

Dispositions générales du contrat de mise en culture maraîchère
(concombres exceptés)

1. Obligations mutuelles générales.

A. Le producteur est tenu de

- a) cultiver les surfaces sous contrat et -lorsque des directives sont jointes au contrat - de procéder à la mise en culture, à la récolte et à la livraison ainsi qu'en ce qui concerne le type de sol, la fumure, les semis, l'entretien, les plantations intermédiaires et les exigences particulières relatives au choix, conformément aux directives de l'entreprise de transformation, qui, jointes au contrat en sont partie intégrante.
- b) livrer à l'entreprise de transformation le produits des surfaces sous contrat à concurrence des tonnages maxima provenant de la surface sous contrat fixés au point 3 de la présente annexe et conformes au contrat du point de vue de la qualité et du choix, sans rien en retirer ni rien y ajouter.

Le producteur doit d'abord proposer à l'entreprise de transformation d'acheter la partie de la production dépassant éventuellement le tonnage maximum fixé. Si l'entreprise de transformation se déclare prête à acheter, le point 1 b, paragraphe c, de la présente annexe sert de base au décompte.

- c) livrer, sur demande de l'entreprise de transformation, la récolte provenant de la surface sous contrat, même si elle ne répond pas aux critères de qualité.

B. L'entreprise de transformation est tenue:

- a) d'acheter la production globale de la surface sous contrat à concurrence du tonnage maximum fixé au point 3 de la présente annexe.
- b) de payer, dans le cadre du tonnage maximum pour la catégorie de qualité A, les prix fixés au point I du contrat, pour la catégorie de qualité B, les prix courants de la catégorie de qualité au jour de la livraison, mais au maximum 80 % du prix contractuel fixé pour la catégorie de qualité A.
- c) de payer, en cas d'achat hors tonnage maximum (point 1 A b de la présente annexe) pour les catégories de qualité A et B, les prix courants des dites catégories au jour de la livraison.
- d) de s'intéresser elle-même aux champs, sur demande du producteur et de constater avec ce dernier que la mise en culture est correcte, que la récolte progresse qu'il y a une récolte excédentaire

.....

ou déficitaire, etc... Même si le producteur n'en fait pas la demande l'entreprise de transformation a le droit, après préavis, d'aller examiner le champs.

2. Semences.

Si l'entreprise de transformation la demande, le producteur est tenu de se procurer les semences et les plants destinés à la surface sous contrat exclusivement auprès de l'entreprise et, dans ce cas, de les utiliser exclusivement pour la surface sous contrat et de n'employer aucune autre variété de semences ou de plants pour la surface sous contrat, même à titre de complément.

L'entreprise de transformation s'engage à livrer, le cas échéant, les semences ou les plants nécessaires en temps voulu. Cependant, l'entreprise de production n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne le rendement des semences ou des plants qui doivent néanmoins correspondre aux critères légaux. Les semences doivent être mises au compte du producteur à la livraison et décomptées aux prix de revient (prix d'achat + 20%) lors de l'apurement des comptes afférents aux légumes en question. L'entreprise de transformation n'a aucun droit au paiement des semences et le producteur ne doit les payer que si la chose a été expressément convenue par écrit avec l'entreprise de transformation. En l'absence de conventions seule la contraction est licite.

Si l'entreprise de transformation fournit les semences ou les plants elle est tenue, d'acheter comme production sous contrat les produits qui en résultent, même s'ils ne sont pas d'une variété pure.

.../...

3. Tonnages maxima.

L'entreprise de transformation s'engage à acheter la production à concurrence des tonnages maxima récoltés suivants:

a) Petits pois	Haricots cultivés dans	
Pois lisses 90 q à 1'ha	des carrés d'asperges	40 q à 1'ha
Pois ridés 120 q à 1'ha	Haricots provenant de	
	carrés d'asperges qui	
	n'ont pas encore été	
	coupés	50 q à 1'ha
b) Carottes	Haricots à rame	200 q à 1'ha.
Petites et rondes		
Carottes natives 120 q à 1'ha.		
Carottes d'automne 100 q à 1'ha.		
c) Variétés nantaises et similaires	e) Haricots géants (Fayots)	120 q à 1'ha
360 q à 1'ha.		
d) Haricots	f) choux blancs	
Haricots nains	Choux d'automne	700 q à 1'ha
120 q à 1'ha.	choux danois	600 q à 1'ha

4. Récoltes manquées et récoltes déficitaires.

Après constatations, le producteur est tenu de notifier sans délai les récoltes manquées éventuelles à l'entreprise de transformation. Il n'y a récolte manquée - par opposition à récolte déficitaire - que lorsque la récolte est, d'après les prévisions, inférieure à 25 % de la récolte normale. S'il néglige de le notifier, le producteur est responsable vis-à-vis de l'entreprise de transformation conformément aux dispositions légales, mais à concurrence de la valeur de la récolte normale devant revenir à l'entreprise de transformation sur la base du prix contractuel. Les récoltes excédentaires ou déficitaires doivent être notifiées à l'entreprise de transformation par le producteur.

5. Emballages.

Sauf convention contraire, la livraison se fait

a) Par roulier ou par colis: en emballages soignés et appropriés à la marchandise et au mode de transport.

.../...

b) En wagons: en vrac, dans la mesure du possible, selon la variété maraîchère, le temps et le degré de maturation. Cependant, lorsque la livraison est effectuée par le producteur dans un seul wagon, chaque producteur est tenu de charger son lot et de le marquer d'un signe distinctif.

En général, c'est l'entreprise de transformation qui fournit l'emballage; ce peut être aussi le producteur, s'il en est convenu ainsi. Les récipients d'emballages doivent être traités avec soin et ne doivent pas être échangés. Les pertes ou les dégats donneront lieu à remplacement.

Lorsque le producteur livre en emballages prêtés, l'entreprise de transformation est tenue de réexpédier le matériel d'emballage au plus tard quatre jours après réception. La réexpédition se fait franco.

6. Livraison , achat de couverture, réception, autres destinations.

Le producteur est tenu de livrer la marchandise sous contrat au service chargé de la prise en charge dès la fin de la récolte. Si les parties conviennent d'une livraison ultérieure rendant nécessaire le stockage, les parties contractantes prennent les accords nécessaires par exemple en ce qui concerne les coûts et les risques. Si la récolte est ajournée à la demande de l'entreprise de transformation, les préjudices qui peuvent éventuellement en découler sont à la charge de l'entreprise de transformation.

Au cas où le producteur cède ou écoule une marchandise sous contrat à des tiers à titre onéreux ou gratuit, l'entreprise de transformation est habilitée à faire un achat de couverture destiné à compenser la livraison perdue aux frais du producteur. Au cas où l'entreprise de transformation n'achète pas, conformément au contrat, les tonnages à livrer, le producteur peut lui fixer immédiatement un délai de 24 heures pour prendre livraison (dimanche s et jours fériés non compris) Lorsque ce délai s'est écoulé sans résultat, il est habilité à utiliser autrement et dans les meilleures conditions la marchandise, en informant l'entreprise de transformation. L'entreprise de transformation doit rembourser le préjudice subi à la suite d'une moins-value de recettes.

.../...

7. Dispenses et renonciation au contrat.

Les cas de force majeure, les gênes aux transports, les mesures prises par les autorités publiques et les empêchements importants non volontaires tels que grèves, lock-out, les pannes ne pouvant être réparées immédiatement, le manque d'emballages, le manque de charbon, les pannes de courant et autres circonstances similaires donnent à la partie intéressée le droit de remettre la livraison ou la réception et l'apurement des comptes en conséquence. La partie qui connaît l'empêchement doit en informer l'autre partie sans délai et la tenir au courant de sa durée probable et notamment lui faire savoir immédiatement, lorsqu'elle le sait avec certitude, que l'empêchement persistera trop longtemps pour qu'on puisse envisager le respect total du contrat ou d'une partie du contrat. Dès qu'il est évident que la livraison ou la réception sont partiellement ou totalement impossibles du fait des empêchements précités, soit parce qu'il n'est plus question de faire d'autres livraisons ou d'autres réceptions, soit parce qu'elles doivent être reportées à une date trop lointaine pour que l'on puisse penser que l'une ou l'autre partie pourra respecter le contrat du fait des reports, la chose doit être communiquée sans délai.

Dans ce cas l'entreprise de transformation et le producteur doivent faire des efforts communs pour utiliser dans les meilleures conditions possibles la marchandise sous contrat qui n'a pas été réceptionnée. Les éventuelles non-values de recette sont supportées pour moitié par le producteur et pour moitié par l'entreprise de transformation.

Il peut y avoir renonciation au contrat:

- a) De la part du producteur, lorsque l'acheteur tarde à payer des créances incontestées après fixation d'un délai approprié (8 jours), au terme de ce délai, ou bien, lorsqu'à plusieurs reprises l'entreprise de transformation n'a pas acheté la marchandise conformément au point 6 du contrat.
- b) De la part de l'entreprise de transformation, lorsqu'il peut être prouvé que le producteur vend à des tiers une marchandise sous contrat ou livre à plusieurs reprises une marchandise de qualité inférieure ou non conforme au contrat ou qu'il fournit à l'entreprise de transformation une autre marchandise que celle récoltée sur la surface sous contrat. L'entreprise de transformation doit néanmoins

.../...

fixer auparavant un délai de trois jours en cessation, à moins qu'il n'y ait violation essentielle de la part du producteur, par exemple vente ou livraison non conformes au contrat pour un tonnage de plus de 5% de la production normale.

Lorsque la renonciation est annoncée, les droits mutuels découlant du contrat se limitent à la partie du contrat déjà remplie.

Le producteur, dans le cas a), et l'entreprise de transformation dans le cas b), peuvent aussi, au lieu d'annoncer la renonciation, refuser de poursuivre l'exécution du contrat et exiger des dommages et intérêts pour non-exécution. En ce qui concerne les demandes de dommages et intérêts, les dispositions légales générales sont alors applicables. Lorsque les conditions prévues aux points a) et b) sont réunies pour une partie importante d'un contrat partant sur plusieurs variétés maraîchères, il est possible de faire valoir les droits afférents à l'ensemble de l'accord.

8. Conditions commerciales.

Pour autant qu'aucune convention contraire n'existe pas dans le présent accord, les conditions commerciales concernant le transport des fruits et légumes notamment en ce qui concerne l'emballage et l'expédition, les risques d'expéditions et les réclamations sont applicables.

Si, par suite des conditions climatiques, il se produit des modifications de croissance de la marchandise brute (par exemple les carottes de Paris perdent souvent leur forme ronde), ces défauts n'ouvrent aucun droit à la réclamation si la marchandise peut encore être transformée en un produit d'usage commercial courant.

.../...

Annexe du contrat de mise en culture 1963

faisant partie intégrante du contrat de mise en culture 1963.

Prix contractuels.

Ces prix contractuels s'appliquent en principe aux livraisons de la classe commerciale A.

1) Pois.a) Pois à battre.

La décompte se fait sur la base des mesures données par le tenderomètre.

Le tableau suivant est applicable:

Aux livraisons

d'une valeur de	96 - 100 DM	62,-
	101 - 105 DM	58,-
	106 - 110 DM	54,-

(Qualité standard)

111 - 125 DM	50,-
126 - 130 DM	48,- par 100 kg de grain
131 - 135 DM	45,-
136 - 140 DM	42,-
141 - 145 DM	38,-

Il y a lieu de verser des suppléments pour les espèces très hatives.

Les pois en grains d'une valeur supérieure à 146 ne peuvent plus être transformés.

Les prix s'entendent pour les pois nettoyés sans corps étrangers.

En cas de battage dans les stations de battage extérieures, l'agriculteur supporte une partie des frais de transport à raison de 1 DM 20 par kg.

b) Petits pois: 30 DM par 100 kg

A partir de la valeur 131, il y a un abattement de 2 DM par 100 kg

.../...

Les petits pois d'une valeur supérieure à 145 ne peuvent plus être transformés et doivent être refusés.

2) Haricots

- a) Haricots nains : 45 DM par 100 kg de marchandise cueillie à la main
+ 1 DM d'indemnité de transport par 100 kg
- b) 36 DM par 100 kg de marchandise cueillie mécaniquement.
- c) Haricots en cosse 49 DM par 100 kg
jaune +1 DM d'indemnité de transport par 100 kg.

3. Carottes rondes entières (marché parisien, variété de Duwik)

Marchandises récoltées mécaniquement.

Calibre I 100 unités par kg: 19 DM par 100 kg

Calibre II 60 unités par kg: 12 DM par 100 kg

4. Carottes d'automne (longues, rouges, sans pointe et sans coeur)

Diamètre minimum 30 mm/

Livraisons à compter du 1/10: 10 DM par 100 kg

" à compter du 1/11: 12 DM par 100 kg

" à compter du 1/12: 14 DM par 100 kg

5. Epinards en feuilles.

Sans mauvaises herbes, sans terre et sans feuilles jaunes 14 DM par 100 kg.

12 DM par 100 kg pour la marchandise récoltée mécaniquement.

Tonnage maximum dont l'achat est garanti.

Pour l'épinards de printemps 180 q par ha

Pour l'épinards d'automne 150 q par ha.

6. Betterave rouge.

Diamètre : 4 à 12 cm: 6 DM par 100 kg

Les calibres supérieurs sont refusés.

Tous les prix s'entendent franco cours d'usine.

C'est à l'agriculteur qu'il appartient de notifier à temps sa récolte.

La date définitive de la récolte est déterminée par l'entreprise de transformation.

Bad Friedrichshall, le 9 mars 1963

Obst - und Gemüseverwertung
Unterland A.G.

I. BON DE SOUSCRIPTION

La

Obst- und Gemüseverwertung Unterland
 Aktiengesellschaft (société par actions)
 à Bad Friedrichshall

dispose d'un capital social de 1.400.000 DM, et d'un capital autorisé de 400.000 DM, Le Comité de direction a décidé, au cours de sa réunion du 17-9-1962 avec l'approbation du Conseil de surveillance, d'augmenter le capital social de 400.000 DM.

Je participe à l'augmentation du capital par achat de nouvelles actions nominatives:

.....actions nominatives à 100 DM, = DM

..... actions nominatives à 500 DM, = DM

Ces actions participent aux bénéfices de la société à compter du 1er octobre 1962. L'émission se fait au taux de 155%. En outre, du 1er octobre 1962 jusqu'à la date du paiement, des intérêts intercalaires de 6% doivent être versés. Le paiement se fait au taux plein.

L'engagement de souscription précité disparaîtra si les actions ne m'ont pas été offertes d'ici le 31 mars 1963 au plus tard ou si l'augmentation du capital social n'est pas enregistré au registre de commerce à cette date.

Je m'engage vis-à-vis de la société par actions, dans le cadre du contrat de mise en culture à conclure annuellement avec cette société, à mettre en culture et à livrer mes produits. Si, à la longue, je ne puis plus assumer cet engagement de mise en culture et si les droits afférents aux actions ne sont pas transférés par voie d'acte judiciaire, ou légale à une personne reprenant l'exploitation dans un délai d'un an, je m'engage à proposer à la coopérative agricole centrale du Wurtemberg - fiduciaire et S.A.R.L. sise à Stuttgart - de racheter les actions au taux coûtant.

.....le

Signature

Retourné après signature à la
 Obst - und Gemüseverwertung
 Unterland A.G.
 Bad Friedrichshall

Prénoms et nom de famille.....
 Profession:
 Lieu de résidence :
 Rue :

.../...

C H A P I T R E I V

LA COMPOSITION DE LA PERIPHERIE DES GROUPES : ATTITUDE DES AGRICULTEURS ET DES FIRMES INTEGRANTES (1)

INTRODUCTION : Compléments méthodologiques

Nous voudrions, dans ce chapitre en analysant la composition des groupes d'ateliers intégrés ou plutôt des exploitations qui les contiennent, aborder l'examen d'un aspect, à notre avis essentiel, du processus d'intégration des exploitations agricoles. En effet cette étude devrait pouvoir dégager les rapports entre les attitudes des exploitants agricoles et celle de la firme intégrante dans la croissance du complexe agra-industriel qu'ils constituent.

Cette étude est extrêmement complexe tant en raison de l'interaction de variables, nbn seulement économiques, mais aussi sociologiques et historiques etc..., que des difficultés inhérentes à l'observation proprement dite. Les conditions de cette étude n'ont pas permis d'être aussi ambitieux et ce chapitre ne veut au fond que mettre en évidence l'intérêt d'une telle approche du problème.

Nous pouvons poser le problème en ces termes : l'ensemble des exploitations agricoles d'une aire donnée et le sous-ensemble constitué par les exploitations intégrées présentent-ils les mêmes caractéristiques de structure et de comportement?

Les différences que nous pourrions éventuellement observer entre l'ensemble des exploitations agricoles de la région considérée et le groupe des exploitations qui est lié à un pôle intégrateur, peuvent être dues à deux grandes catégories différentes de raisons : soit une politique a priori de sélection des exploitants agricoles par le pôle intégrant, soit être le résultat a posteriori du comportement des exploitants de cette région : ceux ayant acceptés de se lier par un accord contractuel dans un type nouveau d'organisation d'une production qui pour eux sera aussi souvent nouvelle,

(1) Pour l'élaboration de ce chapitre les auteurs ont bénéficié du concours de Melle S. Weil - Stagiaire de l'Institut technique de Pratique Agricole.

présentant des caractères propres spécifiques de leur "groupe". Ce dernier cas sera d'autant plus net que la région sera moins homogène quant aux caractéristiques des exploitations agricoles, par exemple : seules certaines entreprises auront alors trouvé intérêt à une telle production liée à un pôle intégrant. L'action sélective des firmes intégrantes aura pu se manifester lors de la création du groupe mais elle pourra se faire aussi tout au long de la vie de cet ensemble. (1)

°
° °

Les données dont nous avons pu disposer sont malheureusement particulièrement insuffisantes : ce qui contribue à diminuer sensiblement la portée de ce rapport de synthèse. Il est vrai que les moyens d'investigation et d'enquête mis à la disposition des experts rendaient peu aisée la réalisation de cette partie du travail d'observation. Il convient cependant de le regretter . Cette approche du problème aurait en effet pu mettre en évidence de façon intéressante certains effets structurels de l'intégration verticale sur les exploitations et les conditions de "milieu" dans lesquelles les processus intégrants tendent le plus à se développer.

Pratiquement ce chapitre a été élaboré à partir d'informations exclusivement recueillies en France auprès de quatre firmes intégrantes (1).

(1) En fait, il n'a pas semblé utile d'étudier systématiquement la cinquième firme intégrante en raison de l'extrême dispersion géographique des producteurs. Enfin dans une région qui est en l'occurrence la France de l'Ouest, on a procédé à une enquête auprès d'une firme intégrante exerçant son activité dans une aire voisine de celle des deux firmes agricoles déjà mentionnées mais présentant des caractéristiques d'origine fort différentes.

.../...

°
° °

Pour chaque groupe intégré, il a d'abord été procédé à la détermination de l'aire d'action définie par l'ensemble des communes comportant, au moins, un atelier intégré par la firme considérée. Nous nous sommes cependant borné en raison des moyens limités dont nous disposions à étudier une ou plusieurs communes où le nombre des producteurs intégrés était particulièrement élevé lorsque l'aire d'action était trop étendue, ou qu'un trop grand nombre de communes ne comportaient que très peu de producteurs intégrés.

Dans chaque commune effectivement étudiée nous avons relevé pour toutes les exploitations (comportant un atelier intégré ou non) les caractères socio-économiques suivants :

- superficie totale de l'exploitation agricole (1);
- nombre de travailleurs ramené au nombre d'unités travailleurs (U.T.H.) familiales ou salariés;
- âge du chef d'exploitation (2).

Ces informations ont été obtenues soit à partir des statistiques internes des firmes intégrantes (listes et caractéristiques des producteurs intégrés), soit à partir de statistiques régionales de sources diverses (Caisse de Mutualité sociale pour les superficies, dernier recensement démographique pour l'âge des chefs d'exploitation et les forces de travail disponibles dans l'exploitation).

On a pu aussi relever, dans certains cas, les caractéristiques des exploitations agricoles intégrés pour le même produit dans la même aire d'action par les firmes concurrentes. La chose a été possible pour l'aviculture en particulier grâce à l'aide de certaines Directions départementales des services Vétérinaire qui disposaient d'informations sur tous les poulaillers de plus de 500 poulets par bande.

(1) Il n'a pas été possible d'exprimer la superficie en SAU (Surface agricole utile).

(2) Nous n'avons pas pu rassembler une information concernant le niveau d'instruction des producteurs agricoles.

.../...

Enfin pour chaque groupe examiné au cours de ce chapitre on a essayé de tenir compte dans la mesure où l'on pouvait les obtenir, des caractéristiques des exploitations agricoles qui n'ont pas adhéré durablement aux objectifs des firmes intégrantes et des motifs éventuels de la rupture de leurs liaisons.

En fait de ce point de vue l'analyse ne peut encore apporter que peu de chose, du fait de la trop grande jeunesse des groupes étudiés. Par ailleurs, les actions sélectives des firmes intégrantes consistant par exemple à éliminer les producteurs inefficients, voire tout simplement récalcitrants à certaines formes de hiérarchisation du pouvoir de décision, n'apparaissent généralement pas au cours des phases de croissance rapide et relativement aisée.

Par contre, les firmes intégrantes dont le rythme de croissance a tendance à se ralentir et qui doivent faire face à une concurrence sévère, ont tendance à procéder à des réaménagements internes de ce genre. De tels comportements commencent à se manifester dans l'Ouest de la France dans quelques groupes avicoles non coopératifs (1). Il en est de même pour un groupe coopératif que nous étudierons dans le prochain chapitre qui intègre dans le Centre-Ouest de la France des ateliers de production de pois situés dans de grandes exploitations où le pôle coopératif a pu fixer une limite inférieure des parcelles intégrées.

Il est évident que les recherches ultérieurement réalisées dans ce domaine devront apporter une plus grande attention à cet aspect du problème de la croissance des groupes intégrés.

A. ANALYSE DES DEUX GROUPES AVICOLES DANS L'OUEST DE LA FRANCE

Ces deux groupes avicoles de l'Ouest de la France sont issus tous les deux de la création au sein de deux coopératives, déjà existantes pour d'autres activités, d'une section avicole. Ces deux coopératives ont naturellement réservé une partie plus ou moins importante des contrats de production avicole (oeufs de consommation ou poulets de chair) aux agriculteurs qui étaient déjà adhérents pour la (ou les) productions antérieures.

(1) A ce sujet il est évident que les firmes intégrantes non coopératives auront plus de liberté pour éliminer les producteurs les moins efficients que les groupes coopératifs. Cette rigidité constitue d'ailleurs l'une des nombreuses sources d'auto-freinage dans le processus de croissance des coopératives agricoles.

.../...

C'est pourquoi il a été décidé d'étudier un autre groupe intégré situé dans une région voisine et analogue pour pouvoir examiner les différences possibles entre les deux groupes. Ce dernier groupe est une coopérative créée ex nihilo pour organiser la production et la commercialisation du poulet de chair. Nous examinerons donc successivement :

- une firme coopérative produisant des oeufs de consommation, cette branche ayant été créée pour diversifier et reconvertir en partie une coopérative de plants de pommes de terre;
- une firme coopérative qui produisait également des plants de pommes de terre à l'origine, mais qui elle, s'est reconvertie presque totalement à la production du poulet de chair;
- enfin une firme coopérative créée ex nihilo spécialisée dans la production du poulet de chair.

Nous avons retenu dans l'aire d'action réelle de la coopérative intégratrice deux communes contiguës comprenant 20 % environ des producteurs d'oeufs sous contrat. Pour ces deux communes on a pu comparer les caractères socio-économiques que nous avons précisé plus haut sur trois "populations" :

- l'ensemble des exploitations agricoles des deux communes,
- le sous ensemble des exploitations agricoles adhérant initialement à la coopérative,
- le sous ensemble des exploitations agricoles ayant un atelier de production d'œufs sous contrat.

...

1°) Etude comparée des structures d'âge de l'ensemble des exploitants agricoles et des producteurs avicoles intégrés.

L'aire effectivement étudiée comprend au total 437 exploitations agricoles dont 8,9 % ont un atelier intégré d'oeufs de consommation (1). Les résultats de l'observation sont indiqués dans le Tableau n° 1 ci-dessous (et dans le graphique n° 1 en annexe) (2).

Tableau n° 1

Structure d'âge comparée des chefs d'exploitation agricole intégrés et non intégrés (oeufs de consommation)

Age	ensemble des exploitations		exploitations initialement adhérentes à la coopérat.		exploitations non adhérentes initialement		producteurs oeufs de consommation intégrés	
	nombre	fréq.	nombre	fréq.	nombre	fréq.	nombre	fréq.
- de 31 ans	13	2,96	9	3,06	4	2,79	0	0
32 à 39	40	9,14	28	9,52	12	8,38	2	5,12
40 à 51	122	27,90	91	30,9	31	21,58	13	33,24
52 à 63	173	39,57	119	40,45	54	37,67	21	53,75
64 à 79	79	18,06	45	15,30	34	23,75	3	7,68
80 et plus	10	2,27	2	0,68	8	5,57	0	0
Total	437		294		143		39	
Age moyen	54,0 ans		52,6 ans		57,12 ans		53,3 ans	

Source : Enquête directe.

L'âge moyen des exploitants qui ont un atelier intégré d'oeufs de consommation est de 53,3 ans, il est de 54 pour l'ensemble de la population des exploitants agricoles. La différence n'est pas significative. On voit que ce ne sont pas les "jeunes" agriculteurs qui ont plus particulièrement adopté cette production sous contrat.

(1) Dans cette aire géographique tous les producteurs ayant un atelier oeufs de consommation intégré sont membres du groupe coopératif étudié.

(2) Tous les graphiques cités dans le texte figurent en annexe du présent chapitre.

.../...

On constate par ailleurs sur ce même tableau que 67,2 % du total des exploitants agricoles de la région sont adhérents de la coopérative, sans être pour autant membres de la section avicole. Il apparaît aussi que 77,5 % des producteurs d'oeufs sont également membres de la section "plants de pomme de terre de la coopérative". Les nouveaux adhérents membres de la section oeufs sont, soit des agriculteurs retirés de leurs exploitations, soit des non-agriculteurs. Si l'on retranche ces deux dernières catégories, l'âge moyen des producteurs d'oeufs tombe à 51 ans.

Il apparaît aussi que la production intégrée d'oeufs a été considérée par près du quart des producteurs comme une activité de retraite.

2°) Le rapport uth/ha (1)

Les exploitations agricoles ayant un atelier oeufs de consommation ont un rapport uth/ha légèrement supérieur à la moyenne des exploitations, soit 0,20 uth/ha au lieu de 0,18 (2).

La disponibilité de travail familial inemployée ou mal employée semble donc constituer un puissant facteur d'adhésion aux objectifs des firmes intégrantes avicoles.

Ceci a d'autant plus de signification que par ailleurs le système de production agricole et la structure des exploitations agricoles de la région sont particulièrement homogènes.

3°) Conclusion : Cette étude sur le comportement des exploitants agricoles est extrêmement sommaire. Elle fait au moins apparaître un point : les exploitants agricoles qui ont adhéré aux objectifs de leur coopérative intégrante ne sont pas en général plus jeunes que la moyenne. Ce sont essentiellement des exploitations ayant un excédent de main-d'oeuvre familiale (ce qui correspond à des chefs d'exploitations assez âgés pour avoir des enfants en âge de travailler sur l'exploitation) qui se sont engagés dans une production avicole sous contrat.

(1) Il n'existe pas de différence significative entre les divers groupes d'exploitation en fonction du critère de superficie.

(2) On a uniquement tenu compte des uth.familiales.

.../...

II. Le Groupe produisant des poulets de chair

Le groupe d'ateliers intégrés produisant du poulet de chair que nous avons étudié s'étend sur 38 communes, réparties entre deux petites régions proches l'une de l'autre, mais distinctes. Chacune d'elle est centrée autour d'un abattoir industriel de volaille.

Dans ce cas aussi la coopérative a créé sa section avicole à partir du groupe des agriculteurs liés par des contrats de production de semence de pommes de terre. Mais cette origine est moins exclusive que dans le groupe précédemment étudié.

Il n'était pas matériellement possible d'étudier cet ensemble de 38 communes de façon exhaustive. Aussi s'est-on borné à étudier une commune de chacun des deux sous-ensembles géographiques de production. Les deux communes retenues pour cette étude sont celles qui dans chacune des deux aires géographiques ont le plus grand effectif de producteurs intégrés. Le nombre de producteurs ainsi étudiés représente 12 % de la totalité des effectifs du groupe.

Mais de plus, si pour l'une des deux communes (commune B dans la suite de ce texte) tous les producteurs ayant un atelier de poulet de chair intégré appartiennent à la coopérative étudiée, dans l'autre commune au contraire, beaucoup de producteurs ont des contrats avec d'autres firmes. Aussi avons-nous étudié séparément ces deux communes.

1°) Etude comparée des structures d'âge des exploitants intégrés et non intégrés.

a) Commune A

La commune A comprend 225 exploitations agricoles sur lesquelles 106 ont un atelier de production avicole intégré et dont seulement 48 sont adhérents à la coopérative étudiée, 58 étant liés à d'autres firmes intégrantes.

L'âge moyen des exploitants de la commune est de 50 ans. L'âge moyen des exploitants intégrés à la coopérative est de 44,6 ans. Cinq éleveurs seulement, soit moins de 10 % de l'effectif total, étaient déjà adhérents à la coopérative de pommes de terre.

L'âge moyen de ces cinq producteurs est de 56 ans. Il faut aussi signaler que l'âge moyen des producteurs intégrés par des firmes

.../...

privées est sensiblement supérieur pour des raisons qu'on ne peut expliquer à partir d'une étude aussi sommaire.

b) Commune B

La commune B comprend 314 exploitations agricoles dont 23 sont intégrées à la coopérative. L'âge moyen des deux catégories de producteurs est sensiblement le même, soit 53 ans.

Il faut noter ici que cette commune correspond historiquement à la première aire d'expansion de la production de volailles de cette coopérative.

2°) Le rapport uth/ha

Dans les deux communes le rapport uth/ha est de 1,20 pour les producteurs intégrés au lieu de 1,11 pour les non intégrés. Cette observation confirme la remarque déjà faite pour les producteurs d'œufs de consommation du groupe étudié dans le paragraphe I. C'est donc bien encore l'abondance de travail familial sur l'exploitation qui a entraîné l'adoption d'un atelier de production animale intensif dans des conditions de sécurité économique appréciable.

III. Comparaison des deux groupes précédents avec un groupe avicole coopératif créé "ex nihilo"

Cette coopérative a été créée en dehors de toute organisation existante et a rassemblé dès le départ une élite de producteurs particulièrement dynamique et animés d'une véritable foi coopérative, alors que dans les deux cas précédents c'est un appareil de direction dynamique et entreprenant qui a joué le rôle moteur au cours des efforts de reconversion.

En outre les producteurs qui ont donné l'impulsion initiale de croissance à cette troisième firme intégrante ont pu sélectionner les adhérents du groupe sans avoir à tenir compte de contraintes institutionnelles ou sociologiques. L'enquête réalisée dans ce dernier groupe a été faite sur l'ensemble des producteurs.

.../...

L'âge moyen des producteurs intégrés est de 41 ans alors que l'âge moyen des non intégrés est de 54 ans (cf. le graphique n° 3). Dans l'ensemble donc, la différence d'âge est plus sensible que dans les deux cas précédents.

Ce groupe, créé a priori, n'a pas été comme le précédent une opération de reconversion d'une partie d'une activité économiquement régressive à moyen terme. Du même coup il a été conçu dans un esprit plus "entrepreneur" et n'a pas eu comme les précédents à supporter en quelque sorte le "poids du passé" qui freine trop souvent le renouvellement des groupes coopératifs.

Il aurait été nécessaire de mieux préciser les différences entre ces groupes - et d'examiner en particulier de plus près leurs politiques de croissance. Malheureusement les conditions de l'étude ne l'ont pas permis: les résultats que nous donnons ne doivent être considérés par le lecteur que comme une incitation à des études plus systématiques.

B. ANALYSE DU GROUPE LEGUMES DE CONSERVE DE L'OUEST DE LA FRANCE

Ce groupe "légumes de conserve" couvre quarante-cinq communes réparties sur deux départements. On s'est borné à étudier une commune type située dans la principale région de production ayant la plus forte densité de producteurs intégrés et qui est en outre la zone d'expansion actuelle de la coopérative. La presque totalité des producteurs intégrés de cette commune sont adhérents à la coopérative étudiée. La commune comprend 118 exploitations agricoles dont 36 exploitations ont un atelier de production de pois intégré, soit environ 20 % de l'effectif total.

1°) Etude comparée des structures d'âge de l'ensemble des producteurs et des producteurs intégrés

Les données de l'enquête figurent dans le tableau n° 2 ci-dessous (cf. également le graphique n° 4 en annexe).

Ici encore l'âge moyen des producteurs intégrés est légèrement inférieur à l'âge moyen de la population totale, soit 51,4 ans au lieu de 52,5.

.../...

Plus précisément 75,7 % du total des exploitants agricoles de la Commune ont entre 40 et 64 ans au lieu de 56,9 % pour le sous-ensemble des producteurs intégrés.

Tableau n° 2

Structure d'âge comparée des chefs d'exploitations agricoles
intégrés et non intégrés (légumes de conserve)

	Ensemble des exploitations		exploitations non intégrées				exploitations intégrées			
			à la coop.		totaux		à la coop.		totaux	
	eff.	fréq.	eff.	fréq.	eff.	fréq.	eff.	fréq.	eff.	fréq.
moins de 31	4	3,36	3	3,5	3	3,6	1	3,03	1	2,7
32 à 39	20	16,80	15	17,55	14	16,9	5	15,13	6	16,6
40 à 51	29	24,36	20	23,52	20	24,2	9	27,1	9	24,8
52 à 63	46	38,64	29	34,10	27	32,7	16	48,3	18	49,9
64 à 79	20	16,80	18	21,07	18	21,8	2	6,06	2	5,4
80 et plus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	119		85		82		33		36	
Age moyen	51,8 ans				52,5 ans				51,4 ans	

Source : Enquête directe.

2°) Le rapport uth/ha

Le rapport uth/ha est légèrement supérieur dans les exploitations intégrées et atteint 0,30 au lieu de 0,23 dans les autres exploitations. Nous retrouvons donc là une observation déjà faite pour ces groupes avicoles. Mais il faut souligner que nous nous trouvons ici dans une région de petites exploitations où la culture légumière n'est que très faiblement mécanisée

constitue donc une activité exigeant beaucoup de main-d'oeuvre. L'analyse de régions de plus grandes exploitations où certaines cultures légumières peuvent être fortement mécanisées pourrait donner des résultats très différents; ainsi dans le Nord de la France, le Bassin Parisien, ou dans le Centre Ouest de la France.

.../...

Nous verrons en particulier ce dernier cas dans le prochain chapitre de ce rapport.

C. QUELQUES SUGGESTIONS DE RECHERCHE

L'ensemble de ce chapitre ne peut être considéré comme une étude suffisamment valable du problème. Des études plus systématiques seront nécessaires dans l'avenir. Nous voudrions conclure en donnant quelques suggestions de recherche et en évoquant les difficultés auxquelles elles se heurteront. Nous prendrons comme exemple la France, qui est pour nous le cas le mieux connu, mais il est probable que certaines remarques peuvent s'appliquer, sauf cas particulier, aux cinq autres pays de la Communauté.

Dans l'état actuel de la documentation statistique disponible pour l'ensemble des agriculteurs français il n'est guère possible de rassembler des informations socio-économiques plus précises concernant la structure des exploitations agricoles. En particulier le fichier des exploitations agricoles qui est assez régulièrement tenu à jour en France, ne contient aucune indication sur le système de production mis en oeuvre. Les données concernant la formation intellectuelle des agriculteurs incluses dans le recensement démographique ne sont pas toujours suffisamment précises et pourtant les capacités technico-économiques des exploitants agricoles représentent un facteur de production essentiel (1). Là encore les concepts utilisés par les responsables des enquêtes agricoles gagneraient à être précisés et adaptés à des situations nouvelles. Toutefois il ne semble pas que l'analyse des éléments en quelque sorte extérieurs et assez aisément mesurables puisse suffire pour appréhender valablement le comportement des agriculteurs à l'égard des processus d'intégration. A ce stade de l'analyse l'économiste devrait donc faire appel au psycho-sociologue de manière à pouvoir déterminer les motivations (2) de l'adhésion ou de la non-adhésion des producteurs ainsi

(1) cf. The Management input in Agriculture - sponsored by the Agricultural Policy Institute. Southern Farm Management Research Committee - Farm Foundation - April 1963.

Earl J. Partenheimer - Executive skills and executive capacity in farm management - Journal of farm economics August 1962, p. 1475 et ss.

Rust Ronald S. - Farm survey data relationships with managerial ability The Economic Analyst (Ottawa) - April 1963 pp. 29-38.

(2) Louis A Ploch - Social and family characteristics of Maine Contract growers.

Maine-Agricultural Experiment Station - August 1960.

.../...

que les modifications de comportement provoquées par l'appartenance à un groupe de décision important (1).

°
° °

Le caractère très limité de l'enquête réalisée pour ce chapitre ne nous permet donc pas de dégager des conclusions très nettes. Cependant, malgré le peu de représentativité de cette enquête on peut souligner qu'il semble que les exploitants agricoles âgés soient plutôt réfractaires aux processus d'intégration.

Cela n'apparaît pas très nettement sur les résultats bruts que nous avons donné dans ce chapitre :

- La moyenne d'âge des agriculteurs intégrés est proche de celle des non-intégrés et est en fait assez élevée : plus de cinquante ans en général;
- Ce sont d'autre part des exploitations qui ont un excès par rapport à la moyenne de leur région de main-d'oeuvre familiale à l'hectare : ce qui correspond en fait à des exploitations où coexistent le ménage du chef d'exploitation et parfois le jeune ménage de son successeur en puissance.

Des études plus précises pourraient faire apparaître plus nettement (et permettrait d'en préciser les conditions et les conséquences) les facteurs socio-économiques des choix des producteurs, par exemple :

- 1°) L'atelier intégré est adopté par de "jeunes" agriculteurs, là aussi dans deux optiques qui peuvent être différentes :
 - a) comme activité supplémentaire du jeune ménage dans une exploitation ayant un excédent de main-d'oeuvre du fait de l'activité des parents;
 - b) comme activité intensive permettant d'assurer une base à la croissance future de l'entreprise s'il s'agit d'un jeune agriculteur qui reprend une exploitation.
- 2°) L'atelier est adopté par des agriculteurs âgés :

(1) Une étude pilote de ce genre sera prochainement entreprise dans l'Ouest de la France.

.../...

- a) soit comme activité supplémentaire dans une exploitation à très faible potentialité. Mais ce cas sera rare : en fait nous avons vu qu'il n'y avait que peu d'agriculteurs âgés vivant seuls sur leurs exploitations (donc sans excès de main-d'oeuvre familiale à l'ha) qui aient adopté une production nouvelle;
- b) soit des agriculteurs âgés qui l'adoptent comme activité de retraite soit au sein de leur exploitation dont la gestion sera dorénavant laissée au successeur, soit en dehors même de leur ancienne exploitation. Cette adoption correspond alors à un véritable esprit d'entreprise, mais dont l'horizon économique est bien sûr très différent de celui d'un jeune agriculteur.

En fait les agriculteurs âgés semblent bien par eux mêmes peu favorables à l'adoption d'une production sous contrat. Des études américaines plus complètes sur ce sujet le confirment, il est vrai pour un milieu dont le comportement n'est pas forcément identique. Or, du fait de la mobilité imparfaite de la force de travail agricole, on assiste à un vieillissement progressif du groupe socio-professionnel des exploitants agricoles, du moins dans les pays dont la population agricole active est encore importante. Comme les principales innovations techniques ont tendance à pénétrer par le biais de l'innovation d'organisation que constitue tout processus d'intégration, on peut penser qu'à l'avenir le développement de l'intégration tendra à accentuer les inégalités entre les agriculteurs jeunes et âgés. Les responsables des politiques agricoles auront là de nouvelles occasions d'interventions à caractère sélectif; et ce sera également un aspect de plus en plus important des processus de croissance des exploitations agricoles.

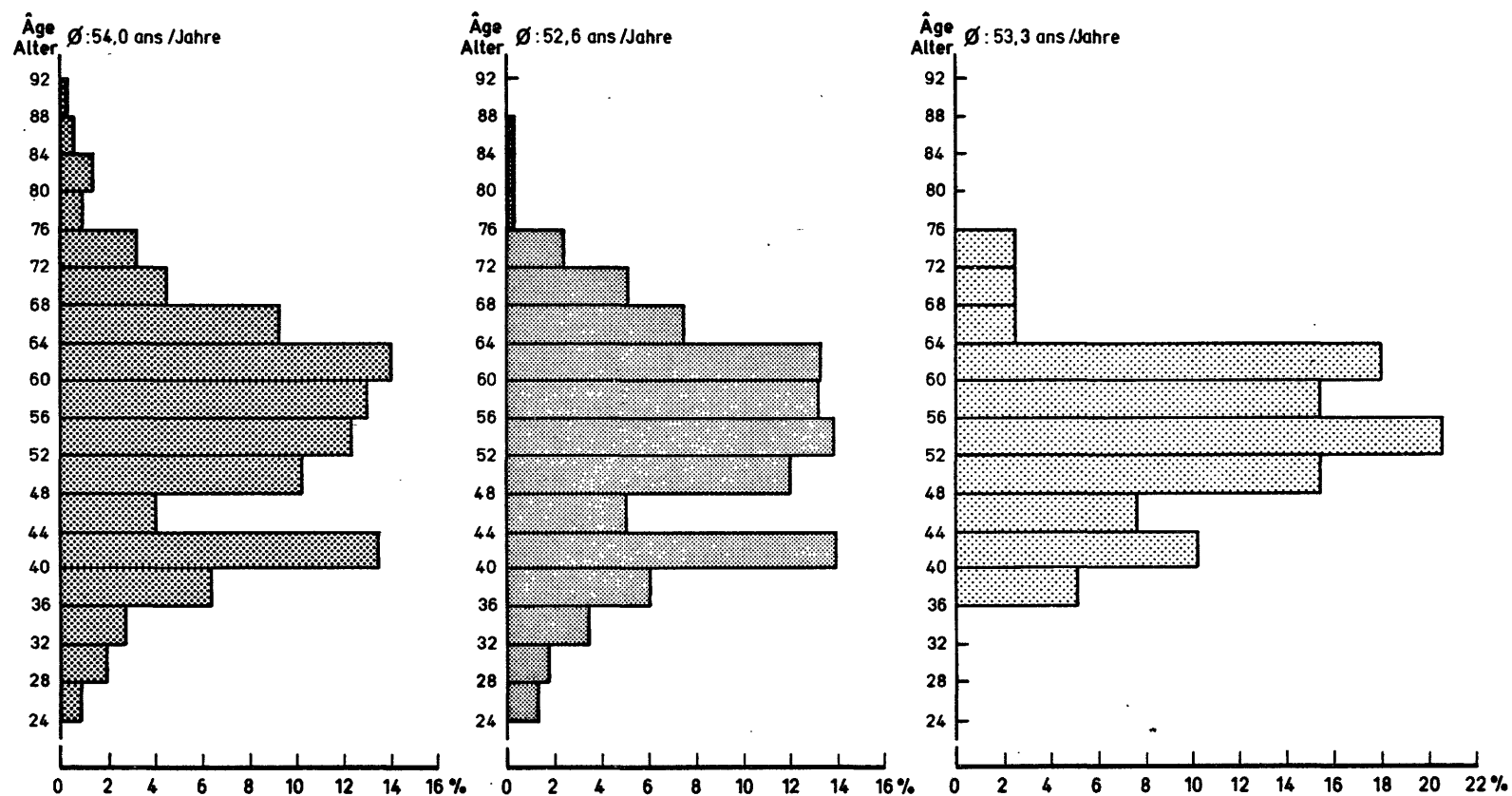
Structure d'âge comparée de l'ensemble des exploitants agricoles et des exploitants agricoles coopérateurs et intégrés
(Ouest de la France - ŒUFS de CONSOMMATION)

Vergleich der Altersstruktur der Gesamtzahl der landw. Betriebsleiter und der integr. sowie der vorher bereits der Genossenschaft angehörenden landw. Betriebsleiter (Westfrankreich - KONSUMEIER)

POPULATION TOTALE DES EXPLOITANTS AGRIC.
GESAMTZAHL DER LANDW. BETRIEBSLEITER

EXPL. ADHERENT INITIALEMENT A LA COOPERATIVE
VORHER BEREITS DER GENOSSENSCHAFT
ANGEHÖRENDE BETRIEBSLEITER

PRODUCTEURS D'ŒUFS DE CONSOM. INTEGRES
INTEGRIERTE ERZEUGER VON KONSUMEIERN



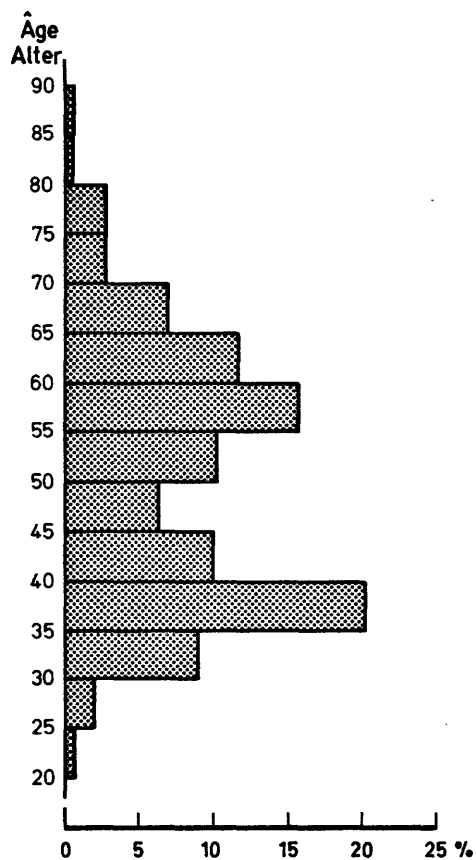
CEE - DG VI - 6603.19

Graphique 1

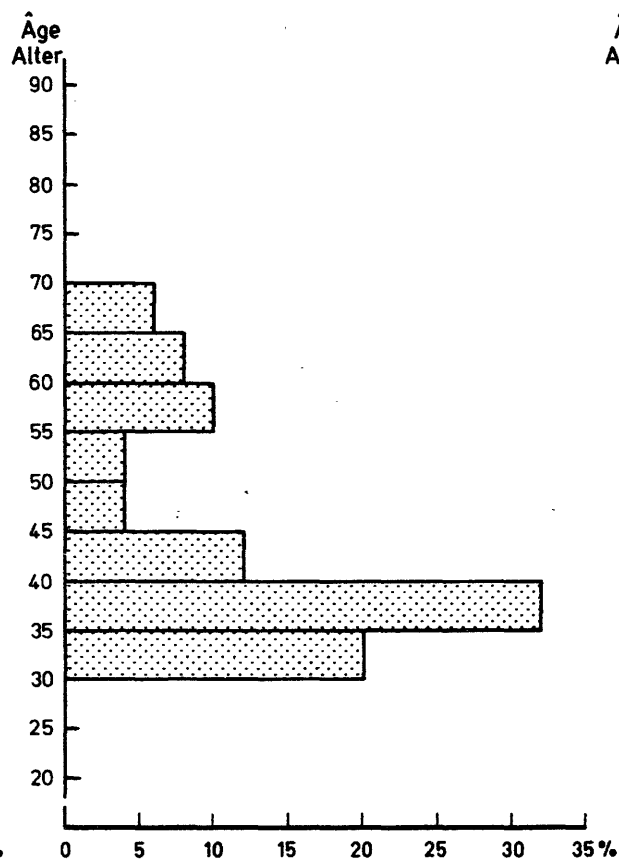
Structure d'âge comparée de l'ensemble des exploitants agricoles et des exploitants agricoles intégrés
(Ouest de la France, Commune A - POULETS de CHAIR)

Vergleich der Altersstruktur der Gesamtzahl der landw. Betriebsleiter und der integrierten landw. Betriebsleiter
(Westfrankreich, Gemeinde A - FLEISCHHÜHNER)

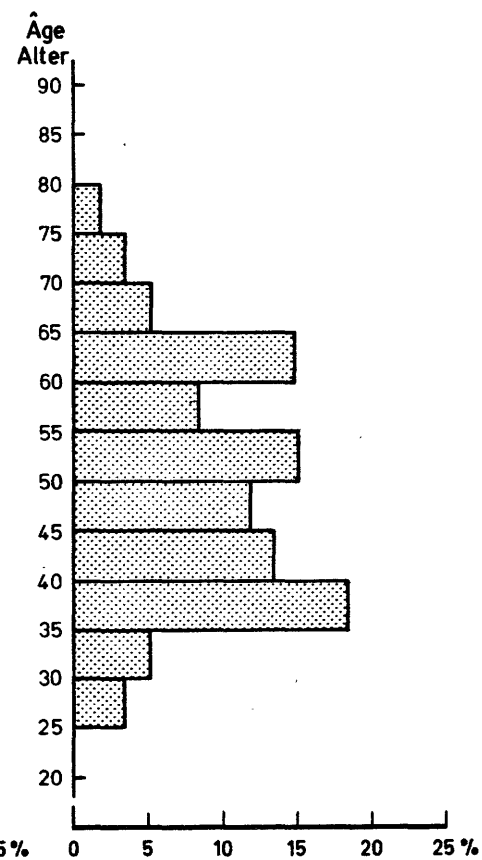
POPULATION TOTALE DES EXPLOITANTS AGRIC.
GESAMTZAHL DER LANDW. BETRIEBSLEITER



INTEGRES A LA COOPERATIVE
IN DER GENOSSENSCHAFT INTEGRIERT



INTEGRES EN DEHORS DE LA COOPERATIVE
AUSSERHALB DER GENOSSENSCHAFT INTEGRIERT

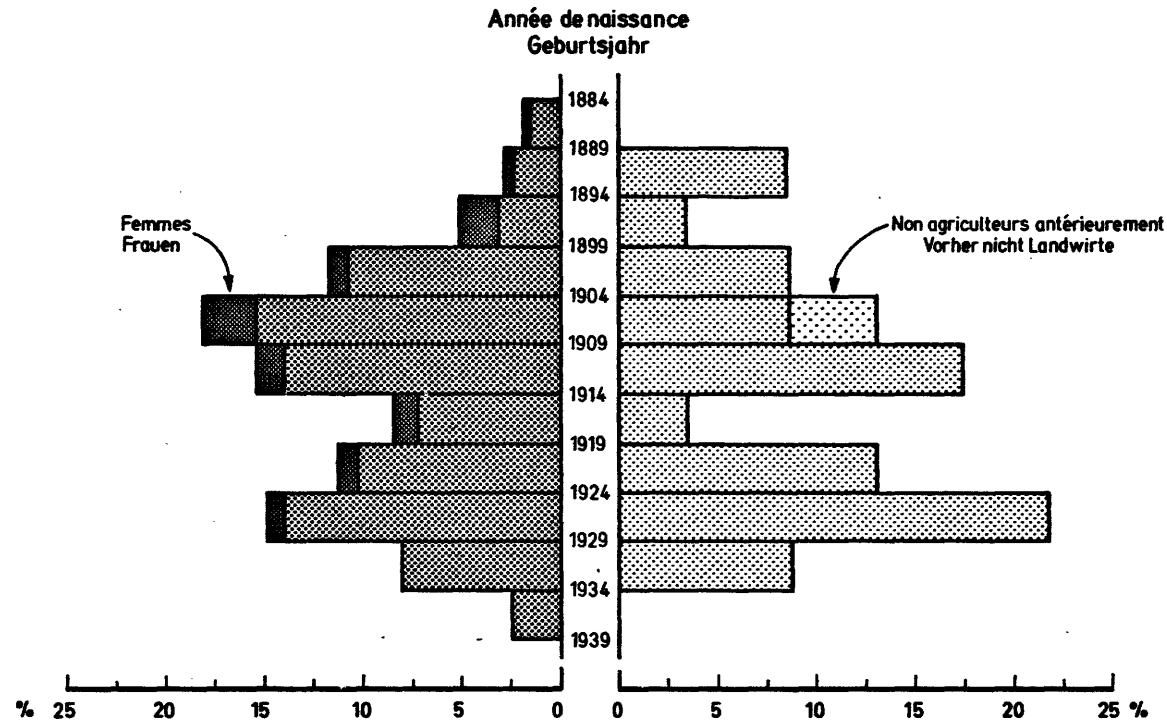


Structure d'âge comparée de l'ensemble des exploitants agricoles et des exploitants agricoles intégrés
(Ouest de la France, Commune B - POULETS de CHAIR)

Vergleich der Altersstruktur der Gesamtzahl der landw. Betriebsleiter und der integrierten landw. Betriebsleiter
(Westfrankreich, Gemeinde B - FLEISCHHÜHNER)

POPULATION TOTALE DES EXPLOITANTS AGRIC.
GESAMTZAHL DER LANDW. BETRIEBSLEITER

EXPLOITANTS INTEGRÉS
INTEGRIERTE BETRIEBSLEITER

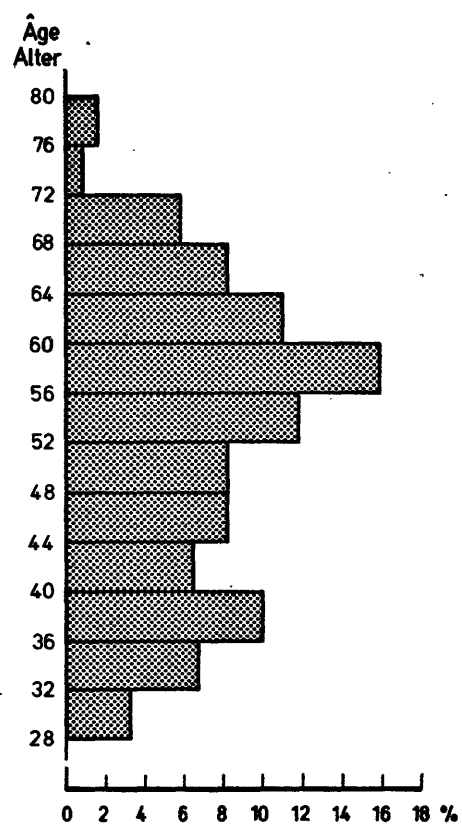


CEE - DG VI - 6603.18

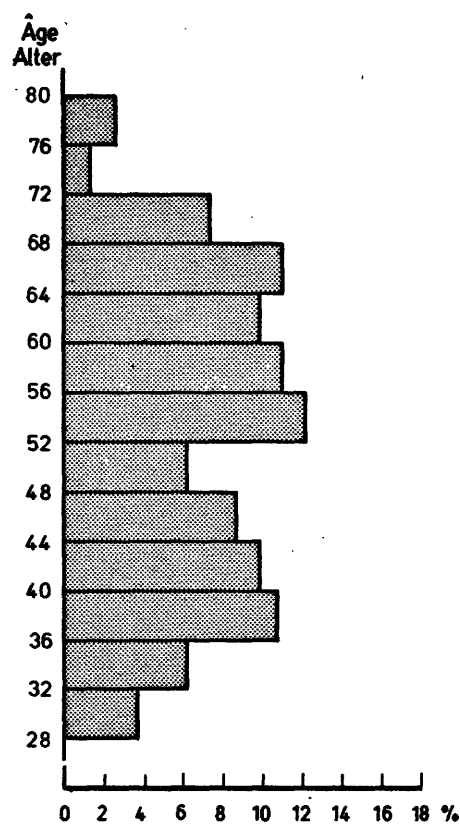
Graphique 3

Structure d'âge comparée des exploitants agricoles intégrés et non intégrés (Ouest de la France - LEGUMES de CONSERVE)
 Vergleich der Altersstruktur der integrierten und nicht integr. landw. Betriebsleiter (Westfrankreich - GEMÜSEKONSERVEN)

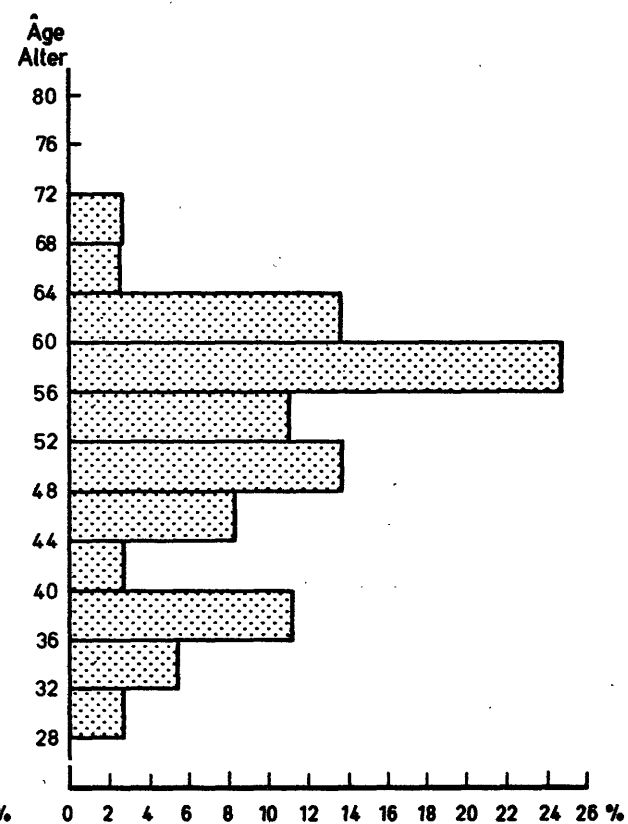
POPULATION TOTALE DES EXPLOITANTS AGRIC.
 GESAMTZAHL DER LANDW. BETRIEBSLEITER



EXPLOITANTS NON INTEGRES
 NICHT INTEGRIERTE BETRIEBSLEITER



EXPLOITANTS INTEGRES
 INTEGRIERTE BETRIEBSLEITER



CHAPITRE V

CROISSANCE DES ATELIERS INTEGRES ET TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

- PLAN SOMMAIRE

A -- LA CROISSANCE DES ATELIERS INTEGRES

I - La croissance des ateliers de production avicole

II - La croissance des ateliers de production de pois

B - LA TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES : Etude de cas

I - Les exploitations agricoles ayant un atelier de production avicole

II - Les exploitations agricoles ayant un atelier de production de pois

III - Les exploitations agricoles ayant un atelier légumes

- CONCLUSIONS

L'objet de ce chapitre est d'étudier les transformations structurelles des exploitations pouvant résulter de la mise en oeuvre du processus d'intégration d'un ou de plusieurs ateliers par une même firme intégrante. Dans les groupes retenus la firme intégrante ne contrôle généralement qu'un seul atelier de production. C'est le cas tout au moins pour les groupes avicoles et porcins. Il est probable qu'il en est autrement dans les groupes de légumes de conserves. En effet, la diversification des activités des usines doit théoriquement se répercuter du moins en partie au niveau des exploitations de production agricole. En fait, toutes les monographies légumes de conserve ne contiennent pas d'informations suffisantes sur ce point. Ainsi, afin de pouvoir faire un minimum de comparaisons entre les phénomènes observés dans les différents pays membres on a finalement tenu compte exclusivement des ateliers de production de pois.

.../...

Dans la suite du chapitre on examinera successivement :

- la croissance des ateliers intégrés,
- et les transformations des exploitations agricoles liées à cette croissance.

Il est évident que ce chapitre constitue la partie la plus importante du rapport. Malheureusement, pour les raisons déjà invoquées, les données collectées - lorsqu'elles ont pu être collectées - sont loin d'avoir le degré de précision désiré. La principale contrainte est manifestement la jeunesse relative des groupes qui rend pratiquement impossible certaines analyses. Malgré tout il sera possible d'analyser certaines transformations typiques et de formuler des hypothèses de recherche probablement fécondes.

A. LA CROISSANCE DES ATELIERS INTEGRES (1)

On ne dispose d'éléments suffisants que pour trois groupes localisés en France : deux groupes produisant des légumes de conserve et un groupe avicole.

Pour les groupes étudiés dans les autres pays membres il n'a pas été possible de reconstituer cette croissance. Rappelons que les trois firmes intégrantes qui ont pu communiquer des informations pratiquent une politique active de normalisation et de rationalisation des structures de production. La firme intégrante avicole a imposé dès le départ une norme minimale de dimension des ateliers intégrés. Enfin les deux firmes productrices de légumes de conserve viennent également d'officialiser une politique plus ou moins systématiquement poursuivie depuis deux ans. Dans les trois groupes on observe donc dans une large mesure une politique de croissance des ateliers de production sous contrat dirigée par le pôle d'intégration. Toutefois cette orientation est encore très récente dans les deux groupes de légumes de conserve et les effets sur la croissance des ateliers production de pois ne se sont pas encore fait très nettement sentir. D'autre part, il reste que l'effet de croissance restera plus faible dans le cas des productions végétales du fait de la contrainte de la superficie de l'exploitation et des nécessités agronomiques de rotation des cultures.(2)

(1) D'après des informations directement recueillies auprès des firmes intégrantes.

(2) cf. le chapitre Ier III)

.../...

I. La croissance des ateliers avicoles

1°) La croissance des ateliers de production d'oeufs de consommation

Rappelons que dans le cas étudié (cf. chapitres précédents) la firme intégrante avait imposé un poulailler standardisé de 250 m² de surface puisqu'au cours de l'expansion du groupe cette dimension avait été portée à 270 m². Les exploitations agricoles désireuses de développer systématiquement leur atelier de production d'oeufs de consommation pouvaient adjoindre un second atelier de production. En début de 1963 il existait donc trois types d'ateliers :

- Les ateliers du type I dont la surface est de 250 m² ou de 270 m².
- Les ateliers du type II dont la surface oscille entre 520 et 540 m²
- Une seule exploitation a un atelier composé de trois poulaillers

Les résultats d'une mise en ordre élémentaire des statistiques recueillies sont indiqués dans les deux tableaux ci-dessous.

Tableau n° 1

Croissance de la capacité globale de production
des ateliers intégrés

	Nombre de Poulaill- lers	Indice	Surface totale (en m ²)	Nombre de l'Indice	Surface moyenne (en m ²)
1ère période (1959)	53	100	13.250	100	250
2ème période (1962)	149	281	39.440	297	264,6

Source : Statistiques d'entreprise.

.../...

Tableau n° 2

Répartition de la capacité de production du groupe
entre les trois types d'ateliers

	Atelier I %		Atelier II %		Atelier III %	
en effectif d'ateliers	83	71,6	32	27,6	1	0,8
en surface d'ateliers	21.690	54,8	16.940	43	810	2,2

Source : Statistiques d'entreprise

Au cours de la période de trois ans qui correspond à l'âge du groupe, qui représente une durée relativement brève, on constate une croissance inégale des ateliers.

Très schématiquement on peut distinguer deux "familles de croissance" parmi les ateliers :

- a) Les ateliers à croissance simple ou uni-ateliers c'est-à-dire les exploitations agricoles qui se sont bornées à installer un poulailler unique représentent 71,6 % des effectifs du groupe mais seulement 54,8 % de sa capacité totale de production.
- b) Les ateliers à croissance accélérée ou multi-ateliers représentent 29,4 % des effectifs et 45,5 % de la capacité de production du groupe.

La comparaison des caractéristiques socio-économiques de ces deux catégories d'exploitations agricoles a abouti aux constatations suivantes :

- 1°) L'âge moyen des chefs d'exploitation agricole contrôlant un atelier à croissance accélérée est légèrement supérieure à l'âge moyen de l'autre catégorie.
- 2°) Une autre observation intéressante concerne le rapport nombre d'U.T.H./ha dans les deux catégories d'exploitations (1). Les unités

(1) Dans la quasi totalité des cas il s'agit d'une force de travail familiale qui sous l'angle économique peut être considérée comme un facteur fixe de production.

.../...

à croissance simple ont en moyenne 0,154 U.T.H./ha de superficie totale (1) alors que les unités à croissance accélérée atteignent 0,278 U.T.H./ha. Il apparaît donc que ce sont les exploitations agricoles disposant d'un excédent de force de travail familiale qui ont accéléré le rythme de croissance de leur atelier de production avicole.

2°) La croissance des ateliers de production de poulet de chair

Ici on se bornera à fournir les indications incomplètes qui ont pu être recueillies.

Pour le groupe belge par exemple on dispose d'une statistique qui permet de comparer les dimensions des ateliers intégrés en 1962 et 1963.

Dimension des ateliers (1)	1 9 6 2		1 9 6 3	
	effectif	%	effectif	%
moins de 2.500 poulets	177	67 %	139	58 %
de 2.500 à 5.000	60	22 %	22	26 %
de 5.000 à 7.500	20	8 %	8	13 %
plus de 7.500	7	3 %	3	3 %
Total	264	100 %	241	100 %
(1) effectif par bande de poulets				

Dans la coopérative française qui a rigoureusement standardisé les structures de production, l'effectif des ateliers intégrés est passé de 100 en 1960 et 555 en 1963.

(1) Il aurait fallu évidemment rapporter l'effectif des U.T.H. à la surface agricole utile (S.A.U.) et non à la superficie totale de l'exploitation. Malheureusement, l'importance de la S.A.U. n'est pas précisée dans le fichier des exploitations de la Mutualité sociale Agricole.

II. La croissance des ateliers de production de petits pois

Nous ne disposons pour ce chapitre que de deux monographies que nous nommerons dans la suite de ce texte "Coopérative 'A'" et "Coopérative B" (1).

La Coopérative A est implantée dans une région de petites exploitations (un peu moins de 10 ha en moyenne). C'est une zone traditionnelle de production de petits pois qui comprend plusieurs autres conserveries de légumes. La coopérative B est par contre implantée dans une région de grandes exploitations céréalières de 30 à 60 ha et plus.

"A" a en fait ses producteurs groupés dans quatre petites régions :

- une zone maraîchère traditionnelle qui ne produit que peu de petits pois (mais qui assure d'autres productions pour la firme)
- une zone légumière de plein champ de création récente.
- deux zones excentrées, assez lointaines de l'usine.

(1) Dans le groupe italien l'effectif des producteurs s'est accru de 140 % environ entre 1961 (date d'organisation de la production sur des bases contractuelles) et 1963

<u>Année</u>	<u>Effectif de productions sous-contrat</u>
1961	73
1962	98
1963	176

L'évolution des dimensions des parcelles au cours de la même période est indiquée ci-dessous :

	1961	1962	1963
1 \ll 1 ha	39	24	43
1 à 1 ha 5	26	40	51
1 ha 5 à 2 ha	5	15	60
2 à 3 ha	3	12	15
plus de 3 ha		7	7
Total	73	98	176

.../...

Nous n'avons étudié que la deuxième zone. Nous avons d'autre part recueilli pour cette zone des éléments statistiques concernant les structures de production des exploitations agricoles produisant du petit pois et le livrant à trois autres conserveries concurrentes (firmes I, II et III dans ce qui suit).

La croissance des ateliers légumes intégrés dépend :

- 1°) de la structure même des exploitations : il est bien évident qu'un atelier petit pois pourra être grand en valeur relative dans une petite exploitation et réciproquement.
- 2°) de la politique de croissance de la firme intégrante : celle-ci peut soit :
 - croître en multipliant le nombre d'ateliers
 - croître en augmentant la taille moyenne des ateliers
 - croître en diminuant le nombre de ses producteurs (en fixant par exemple un plancher minimum de superficie) et en accroissant beaucoup la taille des ateliers.
- 3°) Enfin, et cela est bien évident, la politique de la firme intégrante dépendra du pouvoir dont elle dispose sur l'atelier qu'elle intègre.

1. La croissance comparée des ateliers de production de petits pois contrôlés par les deux firmes intégrantes

Le tableau ci-dessous n° 3 donne pour les firmes A et B la croissance en nombre des ateliers (en % d'augmentation par rapport à l'année précédente) et la croissance en superficie moyenne des ateliers par exploitation (en % de l'année précédente). Pour la firme A les résultats ne concernent, rappelons le, qu'une seule zone de production.

On constate que ces deux coopératives ont sur une superficie équivalente (155,7 ha et 176,5 ha en 1963) des structures de production très différentes.

Ainsi pour 100 ha de petits pois semés en 1963 il fallait 85 producteurs pour la firme A au lieu de 19 seulement pour la firme B.

.../...

L'évolution depuis le démarrage des deux productions a été la suivante :

Tableau n° 3

Evolution du nombre des Producteurs pour 100 ha de
surface semée et diminution relative

	Coopérative : A		Coopérative : B	
	Nombre	Diminution relative	Nombre	Diminution relative
1958			75	
1959	137		52	30,3 %
1960	128	12,5 %		
1961	103	19,5 %		
1962	85	17,5 %	21	
1963	85	0	19	
1964	83	2,25 %		
	diminution relative 63/59	36,9 %	diminution relative 63/58	68 %

Source : Statistiques d'entreprise.

La Coopérative A intègre donc pour une même superficie quatre fois plus d'ateliers que la Coopérative B. Cela est dû bien sûr à la taille moyenne plus petite des exploitations de la région, mais aussi à une incitation plus forte à faire croître des ateliers dans la coopérative B, celle-ci éliminant les producteurs qui avaient ou maintenaient des surface trop petites (1). Ainsi la croissance de la production de pois dans la Coopérative B s'est faite par diminution du nombre des ateliers et croissance de ces ateliers; dans la firme A au contraire le nombre des ateliers est resté sensiblement le même.

(1) Cf. tableaux nos 4 et 5 ci-après.

.../...

Tableau n° 4
Coopérative A
Croissance des ateliers petits pois

Superficie des ateliers (1)	1959		1960		1961		1962		1963		1964	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
- 0,25 ha	6	5,17	6	4,69	2	1,57	3	2,36	1	0,81	1	0,77
0,25 - 0,50	36	31,03	33	25,78	24	18,90	6	4,72	6	4,88	43(2)	33,08
0,50 - 0,75	34	29,31	34	26,56	42	33,07	45	35,43	47	38,21	11	8,46
0,75 - 1,00	17	14,66	16	12,50	16	12,60	15	11,81	8	6,50	31(3)	23,85
1,00 - 1,25	15	12,93	22	17,19	19	14,96	18	14,17	22	17,89	2	1,54
1,25 - 1,50	2	1,72	7	5,47	9	7,09	10	7,87	5	4,06	13	10,00
1,50 - 1,75	2	1,72	6	4,69	8	6,30	9	7,09	17	13,82	0	0,00
1,75 - 2,00	1	0,86	0	0,00	1	0,79	4	3,15	2	1,63	9	6,92
+ 2,00	3	2,59	4	3,12	6	4,72	17	13,39	15	12,20	20	15,38
	116		128		127		127		123		130	

- (1) Répartition des ateliers par superficieensemencée en petit pois
(2) dont 41 à 0,45
(3) dont 31 à 0,91

Source : Statistiques d'entreprise

Tableau n° 5
Coopérative B
Evolution de la répartition des ateliers par classe de superficie

Ateliers	1958	1959	1960	1961	1962	1963
de moins de 1 ha	51,66 %	40,67 %	Résultats non obtenus		8,82 %	2,86 %
de 1 à 5 ha	31,67 %	40,68 %	"	"	58,81 %	68,57 %
plus de 5 ha	3,33 %	10,17 %	"	"	32,35 %	28,57 %

Source : Statistiques d'entreprise

2. Influence de la taille des exploitations sur la taille des ateliers

La taille des ateliers de petits pois est bien sur fonction de la taille des exploitations agricoles dans lesquelles ils s'insèrent.

Nous pouvons essayer de mettre en évidence quelques caractères de cette influence de la superficie de l'exploitation sur la croissance des ateliers.

Nous ne disposons pour la Coopérative A que des résultats d'une commune de la zone étudiée (ce qui représente le quart des ateliers de la zone étudiée).

Pour la Coopérative B nous avons par contre les résultats sur l'ensemble des producteurs.

(cf. les tableaux nos 6 et 7 ci-dessous).

Tableau n° 6

Superficie des exploitations et taille des ateliers intégrés pois
(Coopérative A)

Classe de superficie des exploitations	Nombre d'exploitations par classe de la Commune	Superficie moyenne dans chaque classe en ha	Nombre d'exploitations faisant du pois	Superficie moyenne des ateliers petits pois en ha
0 - 5	18	2,77 ha		
5 - 10	28	7,73	2	0,6
10 - 15	34	12,01	18	0,57
15 - 20	22	16,4	8	0,75
20 - 30	12	24,8	3	0,93
30 - 40	1	38,5	1	2,00
40 - 60	2	40	2	1,35
Total	117	17,4 ha	34	0,73 ha

Source : Enquêtes directes.

.../...

Tableau n° 7

Superficie des exploitations et taille des ateliers intégrés
pois (Coopérative B)

Classe de dimension des exploitations	Nombre d'ateliers	Surface moyenne de l'atelier
moins de 20 ha	2	1,88 ha
de 20 à 50 ha	11	2,80 ha
de 50 à 100 ha	6	6,75 ha
plus de 100 ha	4	11,00 ha

Source : Enquêtes directes

On constate que la superficie moyenne des ateliers croît avec la taille des exploitations. Un premier frein à la croissance des ateliers est bien l'impératif agronomique de la rotation des cultures qui fait que l'exploitant ne peut consacrer qu'une part de sa superficie agricole utile à la production du pois.

Le pôle intégrant devra donc étudier la croissance possible des ateliers en fonction des contraintes agronomiques du système de culture et des possibilités naturelles de la région.

De toute façon les firmes intégrantes auront, dans un climat concurrentiel, intérêt à implanter les ateliers de production de pois dans d'assez grandes exploitations; d'où un phénomène que l'on observe de plus en plus et qui est la relocalisation des cultures mécanisables de légumes destinés à la conserverie (en particulier le pois) dans les zones de grandes exploitations.

Le Tableau n° 6 concernant la Coopérative A, montre d'ailleurs que les grandes exploitations de la commune analysée adoptent plus facilement cette culture que les petites.

3. Croissance de l'atelier intégré "petits pois" et croissance des autres ateliers de l'exploitation

La conserverie intègre des ateliers de production de "petits pois", mais également d'autres ateliers de production de légumes de conserves.

.../...

Il peut apparaître au sein du groupe une concurrence pour l'obtention des contrats de production des cultures les plus rentables, et certaines productions pourraient être ainsi négligées. L'intégrateur pourra alors être amené à exercer un contrôle plus étroit des ateliers : en imposant par exemple les contrats pluri-annuels et en assurant un certain équilibre entre les diverses spéculations.

Par ailleurs seules d'assez grandes exploitations (ou bien des exploitations étroitement spécialisées) pourront entreprendre la production d'une grande variété de légumes constituant ainsi en leur sein tout un complexe d'ateliers intégrés.

Cette spécialisation liera de manière très forte l'exploitation à son pôle intégrant - qui lui aura par ailleurs tout intérêt à aider à la croissance de telles unités. Par contre les trop petites entreprises qui ne pourront assurer qu'une ou deux productions pourront constituer un groupe moins lié au pôle intégrateur, ce qui n'ira pas à l'encontre des intérêts de celui-ci dans la mesure où les contraintes limitant la croissance de l'atelier seront telles qu'il cherchera à leur substituer des entreprises de taille plus importante. L'agriculture du groupe, avec mise de terres en commun pour réaliser des ateliers de grande taille, peut alors être une solution.

Dans une telle situation on peut penser en fait que le souci d'abaisser les coûts de production pour résister à la concurrence va pousser l'intégrateur à contrôler très étroitement de grands ateliers de production - en lui fournissant en amont l'essentiel des moyens de production nécessaires à cette échelle. Cependant les cas d'intégration que nous décrivons n'ont pas encore ni les moyens de cette politique ni d'ailleurs cette politique. Mais on peut y déceler une tendance vers le contrôle plus étroit des ateliers de production et de leur croissance.

4. Influence de l'organisation du système intégré - Comparaison de la Coopérative A et de trois conserveries non coopératives concurrentes

La croissance des ateliers a été très rapide dans la Coopérative B.

Cette coopérative a en effet préféré assurer sa croissance en diminuant fortement le nombre des coopérateurs et en leur imposant par contre une

.../...

surface minimale de 1 ha pour l'atelier "petit pois" plutôt que d'augmenter le nombre de producteurs sous contrat.

La croissance des ateliers a été beaucoup moins marquée pour la Coopérative A. Mais si nous comparons la taille des ateliers coopératifs et leur croissance avec celles d'ateliers producteurs de pois fournissant trois autres conserveries non coopératives de la même région, nous remarquons que l'intégration verticale plus structurée de la coopérative a eu une incidence très nette sur l'évolution des ateliers.

On constate que :

- plus de 60 % des ateliers de production de la firme I ont moins de 25 ares, et près de 90 % des ateliers moins de 50 ares;
- pour la firme II un peu moins de 20 % des ateliers ont moins de 25 ares, 65 % moins de 50,
- la firme III a une structure voisine de celle de la firme II.

La Coopérative A apparaît alors comme la firme de la zone ayant les ateliers en moyenne les plus grands.

Ceci tient essentiellement à l'emploi de courtiers par les firmes non coopératives.

Le courtage maintient en effet un émiettement de la production. Le pivot du système est en général un agent à la fois négociant en grains et en engrais et courtier de la conserverie. Son intérêt est alors de traiter avec le plus grand nombre possible d'exploitations afin de maximiser son revenu et d'assurer sa survie.

Les coopératives utilisent par contre des techniciens pour assurer leurs liaisons avec les ateliers intégrés. L'action de ces techniciens sera bien plus organisatrice que celle des courtiers.

Le technicien de A par exemple anime un centre d'étude technique agricole et assure le contrôle de la gestion d'un groupe de sept producteurs de la coopérative.

Ces techniciens peuvent d'une certaine manière choisir les producteurs et bien sûr les conseiller.

.../...

On peut alors penser que cette structure pourra mieux s'adapter en période concurrentielle que la structure de production des trois conserveries non coopératives. Celles-ci ne disposeront que de l'incitation par les prix pour accroître la taille de leurs ateliers.

x

x

x

A partir du petit nombre de cas étudiés ici, il est difficile de dégager les grandes tendances de croissance des ateliers intégrés en matières de légumes et plus particulièrement ici des ateliers de petits pois.

D'autres cas devraient être étudiés. En particulier les enquêtes considérées ici ne concernent que des coopératives. La politique de croissance des conserveries non coopératives mériterait une étude précise. Le phénomène de la relocalisation des cultures et du déplacement des firmes vers les zones de grandes exploitations devraient être examinées.(1) Enfin les formes nouvelles d'intégration verticale rigoureuse qui existe déjà aux Etats-Unis et en Suède et que l'on voit apparaître dans les six pays de la Communauté pourraient également être étudiées.

Cependant on peut dégager les deux grands modes de croissance suivants :

- a) une croissance inorganisatrice par la multiplication des ateliers intégrés avec domination de ceux-ci mais faible contrôle.

Ce système pourra difficilement résister à de fortes pressions concurrentielles;

- b) une croissance organisatrice avec réduction du nombre des ateliers intégrés mais une forte croissance de ceux-ci, ce qui implique que les structures s'y prêtent ou que des formules d'agriculture de groupe soient mises au point. Ce type de croissance suppose évidemment que la firme intégrante ait une réelle capacité d'organisation.

La conséquence essentielle de cette croissance sera la création de "zone de production" autour du pôle intégrant qui assurera le débouché du produit. La plupart des régions dites "naturelles" à une production ne sont-elles pas en fait des régions qui disposent d'un réseau ancien et bien implanté de commercialisation de ce produit ?

(1) voir J. le Bihan et Michel Razer

La migration de l'industrie de la conserve de légumes de l'Extrême Ouest vers le Bassin Parisien.

A paraître dans Etudes d'Economie rurale

.../...

Tableau 8

TABLEAU RECAPITULANT LA CROISSANCE DES ATELIERS DE PETITE POIS

- en nombre d'exploitations ayant un atelier
- en surface totale (ensemble des ateliers)
- en surface moyenne de l'atelier (par exploitation)

Année	Nombre d'expl.	Croissance (1) en %	Surface totale en ha	Croissance (1) en %	Surface moyenne par exploit. en ha	Croissance (1) en %	
1959	116		84,83		0,731		COOP. A
1960	128	+ 10,34	100,04	+ 17,93	0,782	+ 6,98	
1961	127	- 0,78	116,58	+ 16,53	0,918	+ 17,39	
1962	127	0	150,51	+ 29,1	1,185	+ 29,08	
1963	123	- 3,15	146,01	- 2,99	1,187	+ 0,1	
1964	130	+ 5,69	155,65	+ 6,60	1,197	+ 0,8	

1958	60		69,20		1,33		COOP. B
1959	59	+ 1,7	103,95	+ 50	1,93	+ 45	
1960	50	- 15,3					
1961	31	- 38					
1962	34	+ 9,7	162,30	+ 56 (2)	4,77	+ 147 (2)	
1963	35	+ 3	176,15	+ 8,5	5,18	+ 8,6	

(1) % d'augmentation par rapport à l'année précédente.

(2) Les surfaces, pour 1960 et 1961, ne sont pas indiquées. La croissance est calculée, en 1962, par rapport à 1959.

Source : Enquêtes directes.

B. LA TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES : Etude de cas (1)

I. Les exploitations agricoles ayant un atelier de production avicole

1°) Les exploitations étudiées : description sommaire

Nous analyserons dans ce chapitre huit exploitations comportant un atelier avicole intégré:

- trois exploitations produisant des poulets "sur plancher" : exploitations 1, 2 et 6
- trois exploitations produisant du poulet "en batterie": exploitations 3, 4 et 5
- deux exploitations produisant des oeufs : 7 et 8.

L'organisation et les modes de croissance des groupes intégrés auxquels ces exploitations appartiennent sont analysées dans le chapitre III.

Il faut remarquer par ailleurs que sur ces huit unités, deux au moins ne sont pas de véritables exploitations agricoles : les exploitations 3 et 4 se réduisant au poulailler lui-même ; cela rigoureusement pour (3), pratiquement pour (4) qui n'a qu'un hectare de bois (vendu sur pied) et un hectare de foin (vendu sur pied). Enfin l'exploitation (7) quoique plus importante (6 ha de superficie agricole utile) n'est pas, elle aussi, une exploitation agricole très représentative puisqu'elle constitue l'activité de retraite d'un ancien meunier.

Les caractères socio-économique de ces exploitations sont résumés dans le tableau n° 9 ci-après.

(1) Ces cas ne sont pas représentatifs d'un univers plus étendu. Cf. les critiques du chapitre II

Dans la pratique les experts ont retenu les exploitations qui disposaient effectivement d'un minimum d'informations. On n'insistera pas assez sur l'insuffisance des informations rassemblées et l'impossibilité de procéder à une analyse suffisamment approfondie.

.../...

Tableau n° 9

Les principaux caractères économiques des exploitations étudiées

N° de l'exploitation	superficie en ha de SAU	année de naissance de l'exploitant	formation de l'exploitant	activité principale de l'exploitant	Nbre de personnes travaillant sur l'exploit.	Nombre d'enfants	Nombre d'enfants à charge de moins de 18 ans	Main-d'oeuvre en UTH	Orientation
1	4,5	1916	Primaire cours d'horticulture	agriculteur à plein temps	3	5	3	1,7 UTH	Cultures légumières (1 ha)
2	11,5	1916	Primaire cours du soir d'agriculture	agriculteur à plein temps	3	8	6	2,7 UTH	polyculture-élevage
3	sans terre	1928	Primaire	ouvrier	3	?	?	1,3 UTH	-
4	1	1913	Primaire autodidacte	agriculteur à plein temps	2	?	?	1 UTH	-
5	3,75	1903	Primaire autodidacte	agriculteur à plein temps	4	?	?	3,4 UTH	arboriculture, lait
6	18,70	1924	Primaire	agriculteur à plein temps	6	6	6	2,35 UTH	polyculture-élevage
7	6	1906	Primaire long. meunerie	ancien meunier		?	0	2,- UTH	porcs
8	17	1933	Primaire	Agriculteur à plein temps	3	0	0	2,7 UTH	polyculture-élevage

Source : Enquête directe

V/17

6855/1/VT/5/2-F

D'après les indications contenues dans le tableau n° 9 nous pouvons distinguer les trois types différents d'exploitation suivants :

- 1°) les exploitations presque ou totalement réduites au poulailler lui-même : exploitations (3) et (4);
- 2°) les petites exploitations comportant en plus du poulailler un seul atelier très productif (légumes, porc, verger, etc..) : exploitations (1), (5), (7);
- 3°) les exploitations moyennes de polycultures-élevage : exploitations (2), (6) et (8).

Nous remarquerons que ces dernières sont tenues par des exploitants ayant de nombreux enfants à charge ((2) et (6)) et par un jeune agriculteur (8) qui doit assurer la croissance de son entreprise.

2. La croissance des ateliers de production avicole

La croissance des ateliers intégrés en aviculture est en général sous l'étroite dépendance de la firme intégrante. Celle-ci impose le plus souvent un type de poulailler. Dans ces conditions on ne peut analyser que les réactions des entrepreneurs aux propositions de la firme intégrante (1). C'est en particulier le cas pour les firmes intégrant les exploitations (6), (7) et (8).

Enfin la croissance des ateliers ne peut être observée que sur un temps assez long - or, plusieurs exploitations analysées ici ne produisent que depuis peu de temps - que ce soit parce que la firme intégrante est récente (cas des exploitations 7 et 8) ou que l'exploitation ne se soit intégrée que depuis peu (exploitation 3).

(1) Cg. les chapitres III et IV.

.../...

Tableau n° 10

Croissance des ateliers intégrés poulets et poules
pondeuses

Années	en nombre de têtes			en m2 de poulailler				
	Exploitations			4	Exploitations			8
	1	2	3		5	6	7	
1957				200	1200			
1958				"	"			
1959				"	"			
1960	2000	600		"	"	6000		
1961	"	"		"	"	"	250 m2 (1)	250 m2 (1)
1962	9000	3000		"	3900	"	375 m2 (2)	375 m2 (2)
1963	9000	3000	2400	4200	3900	6000	375 m2	375 m2
(1) ou 2250 têtes (2) 125 m2 de "poussinière" ont été ajoutés en 1962 aux 250 m2 du poulailler								

Le tableau n° 10 indique la croissance de la dimension de l'atelier de production avicole pour les huit exploitations (1).

Le tableau n° 11 décrit la nature de l'investissement en poulailler, les coûts de construction ou d'aménagement et enfin, le mode de financement.

On constate qu'il n'y a eu véritablement croissance autonome de l'atelier que dans les exploitations (1), (2) et (5). Dans le cas autonome (7) et (8) il s'agit en fait d'une croissance induite par la firme intégrante suivant le programme normal de développement de cette firme.

Par contre les exploitations (1) et (2) ont réalisé sans doute d'elles-mêmes une croissance en deux temps. Dans un premier temps elles ont adapté des bâtiments existants à la production avicole. Elles ont ensuite développé cette production en construisant un véritable poulailler.

(1) depuis le début du processus d'intégration de ces ateliers.

.../...

Tableau n° 11

Mode de croissance des ateliers et sources de financement

		Nature de l'investissement		Coût d'aménagement	Coût de construction	financement
		aménagement de bâtiments existants	Poulailler neuf			
		Taille-Date	Taille-Date			
Poulets de chair	(1) 4,50 ha SAU	2.000 têtes 1960	7.000 1961	4.000 FB	350.000 FB	Emprunt à 2 % sur 10 ans de 275.000 FB
	(2) 11,50 ha SAU		3.000 1961		80.000 FB	Emprunt 80.000 FB sur 10 ans
	(3) 0	2.400 têtes 1963		1.500.000 L		autofinancement
	(4) 1 ha SAU	1.400 têtes 1957		3.000.000 L		1.500.000 L en 5 ans
	(5) 3,75 ha SAU	1.300 têtes 1957		3.000.000 L en 1957 1.000.000 L en 1963		autofinancement mais à deux entrepreneurs en 1957
	(6) 18,70 ha SAU	1960	6.000 têtes		30.000 F	crédit
	(7) 6 ha SAU	1961	2.250 1961 têtes 125 m2 1962 (poussins)		13.000 F 8.400 F	crédit 900.000 en 5 ans à 5 % crédit 700.000 en 5 ans à 5%
	(8) 17 ha SAU	1961	2.250 1961 têtes 125 m2 1962		13.250 F 8.000 F	crédit 13.000 en 5 ans à 5% crédit 7.000 en 5 ans

Source : Statistiques d'entreprise

.../...

L'exploitation (5) a débuté sans doute avec de très faibles ressources financières et l'exploitant a financé son premier atelier avec un associé. Il a ensuite acheté la part de ce dernier et enfin accru la dimension de l'atelier de 1.200 à 3.900 têtes par bande.

3. Le financement des investissements

Le capital nécessaire pour l'établissement d'un atelier de production avicole est important et entièrement à la charge de l'agriculteur (le capital circulant : poussins et surtout aliments composés, étant fourni par la firme intégrante - du moins dans les cas analysés ici). La croissance de l'atelier est donc très liée aux possibilités de l'entrepreneur et aux conditions favorables que peut lui apporter la firme intégrante. Ainsi les exploitations (1), (2), (5), (7) et (8) ont trouvé des crédits importants grâce à l'appui direct ou indirect de l'organisme intégrant. Seule de ces exploitations, l'exploitation (8) a financé une partie de ces exploitations par un prêt privé.

Par contre, les exploitations (3), (4), (5) beaucoup plus petites, ont du autofinancer leurs installations. Nous avons vu plus haut que la croissance de l'atelier (5) a été très liée à la croissance des moyens financiers de l'exploitant.

Dans tous les cas, il semble bien que nous ayons une croissance autonome du poulailler : le remboursement des traites et l'accumulation de capital étant prélevés sur ses seuls revenus.

4. L'évolution du revenu de l'atelier intégré

Le peu de données (rassemblées dans le tableau n° 12) ne permettent pas d'étudier valablement la croissance du revenu des ateliers de production avicole, les firmes intégrant (1), (2) et (6), et d'autre part l'évolution des revenus de (6) depuis l'implantation de son poulailler.

On constate dans ce dernier cas que le solde créditeur (que l'on peut assimiler ici au revenu les charges non déduites : travail, amortissement du capital, etc... restant constantes) représente selon les années

1960-1961	18,5 %	du produit brut "Poulets"
1961-1962	12,8 %	" " "
1962-1963	15,5 %	" " "
1963-1964	10,7 %	" " "

.../...

La tendance à la baisse relative du revenu est nette; cela pourrait être un facteur de croissance de l'atelier, l'aviculteur maintenant son revenu absolu en augmentant la taille de son entreprise.

Tableau n° 12

Croissance de l'atelier et du revenu avicole (1)

	1	2	3	4	5	6	7	8
1957
1958
1959
1960	9.040 F	.	.
1961 180.802 (2)	20.444 F	525.000	656.468
1962 481.600	57.000	1.320.000 L	1.764.000 L	1.965.000 L	13.190	1.500.000	1.650.000	
1963 250.470 (3)	7.505,70	.	.

(1) Revenu avicole : sont décomptés du rendement brut les charges en aliments, en poussins, vétérinaires, etc... mais non les charges en capital et en travail. Il s'agit donc d'un revenu brut d'atelier.

(2) pour 7 mois

(3) pour 3 mois.

Source : Statistiques d'entreprise.

.../...

Tableau n° 13

Croissance de revenu de l'exploitation n° 6
(en francs)

		Débit	Crédit
1960-1961	Poussins	10.246,88	
	Aliments	34.819,00	
	Poulets		54.106,77
		45.065,88	
	solde créditeur	9.040,89	
		54.106,77	
1961-1962	Poussins	19.826,90	
	Aliments	65.403,00	
	Poulets		105.674,25
		85.229,90	
	solde créditeur	20.444,35	
		105.674,25	
1962-1963	Poussins	14.099,92	
	Aliments	57.588,50	
	Poulets		84.999,20
		71.688,42	
	Vétérinaire	120,00	
		71.808,42	
	solde créditeur	13.190,78	
		84.999,20	
1963-1964	Poussins	14.783,40	
	Aliments	47.692,50	
	Poulets		69.981,60
		62.475,90	
	solde créditeur	7.505,70	
		69.981,60	
Total créditeur en 4 ans : 50.181,72			

Source : Statistiques d'entreprise.

.../...

5. Croissance de l'atelier de production avicole et croissance de l'exploitation

La croissance d'un atelier spécialisé peut avoir pour effet de provoquer une croissance accélérée de l'exploitation - ou l'effet inverse (1).

La croissance induite de l'exploitation peut résulter :

- d'une réorganisation de l'exploitation due à l'insertion de l'atelier,
- des disponibilités monétaires acquises dans l'atelier et réinjectées dans l'exploitation.

Cependant la croissance de l'atelier avicole ne joue qu'un rôle assez faible dans la réorganisation de l'exploitation du fait de son autonomie par rapport aux autres ateliers. Il n'est généralement lié ni en amont ni en aval au reste de l'exploitation, du moins dans les structures étudiées.

Le seul effet possible est du à la réorganisation du travail. Mais dans la plupart des cas le poulailler a été précisément créé pour utiliser des forces de travail sous employées sinon mal employées.

Tableau n° 14

La force de travail dans les exploitations étudiées

N° de l'exploitation	UTH/ha SAU
1	0,38
2	0,23
3	-
4	1
5	0,9
6	0,125
7	0,33
8	0,15

Source : Statistiques d'entreprise

(1) Lorsque l'atelier intégré revêt une importance nettement prédominante, il y a un risque de régression pour les autres activités; c'est le cas par exemple de producteurs avicoles dynamiques qui ont progressivement négligé le reste de leurs exploitations.

Le tableau n° 14 montre bien que cela est surtout le cas pour les exploitations (1), (3), (4), (5) et (7) qui ont plus d'une unité travailleur homme pour 3 hectares de superficie agricole utile.

L'effet de croissance introduit par le poulailler dans l'exploitation a pour principale origine la constitution de réserves financières.

En fait, c'est surtout en permettant la constitution de réserves monétaires que le poulailler pourra permettre une croissance des exploitations.

Le tableau n° 15 indique les investissements dans les autres ateliers des exploitations étudiées.

On ne peut faire à partir de ce tableau que peu de remarques.

On notera cependant que les charges d'emprunts pour le poulailler peuvent peut-être dans un premier temps freiner les investissements dans les autres ateliers. Mais ce ne peut être qu'un phénomène temporaire.

Il semble cependant que l'atelier intégré permette réellement des investissements nouveaux dans ces exploitations.

Les résultats d'une étude antérieure semblent le montrer (1).

Il s'agit d'une enquête réalisée auprès de 60 producteurs adhérents à l'une des coopératives retenues dans la présente étude.

Ces producteurs ont pu fournir l'utilisation des excédents accumulés grâce à l'atelier intégré au cours d'une période de six ans (1954-1960).

La masse de ces excédents a été affectée de la manière suivante :

- Constructions de nouveaux poulaillers :	31,8 %	du total
- Constructions et aménagements de bâtiments d'exploitation :	13 %	"
- Achat de matériel	6,75 %	"
- Achats de terre et aménagements fonciers	4 %	"
- Achat de vaches laitières	1,5 %	"

(1) Ces données sont extraites d'une étude antérieure cf. J. Le Bihan : Analyse économique du développement de l'aviculture moderne en Bretagne - Thèse Rennes, 1961 - ronéotée.

- Constructions et aménagements de bâtiments d'habitation	6,2 %
- Installation d'eau	4 %
- Automobile	9 %
- Equipement ménager	4,7 %
- Placements	14,8 %
- Remboursements d'emprunt	3,67 %
- Dépenses courantes	21 %

On remarquera que le financement des nouveaux poulaillers représente la part la plus importante - 31,8 % - et que la part totale d'investissements productifs est de 58,6 %.

Il semble que dans les cas analysés le poulailler permette essentiellement une amélioration du niveau de vie d'exploitants agricoles ayant soit des unités non viables, soit des familles trop importantes. Il s'agit donc là d'une activité de complément de l'exploitation agricole, et relativement autonome par rapport à elle.

.../...

Tableau n° 15

Comparaison des investissements dans l'atelier intégré et dans les ateliers non intégrés depuis la création de l'atelier intégré

		Investissement dans l'atelier intégré		Investissement dans les autres ateliers		
		date	valeur	date	valeur	nature
Poulets de chair	(1)	1960	4.000 FB	-	-	
		1961	350.000 FB	-	-	
		Total	354.000 FB	-	-	
	(2)	1961	80.000 FB	1962	160.000 FB	achat des terres louées (2 ha)
	(3)	1963	1.500.000 L	-	-	
Poules pondeuses	(4)	1957	3.000.000 L	-	-	
		Total	4.500.000 L			
	(5)	1957	3.000.000 L			
		1963	1.000.000 L	-	-	
	(6)	1960	30.000 F	1961	1.200	matériel
				1962	1.200	étable
	(7)	1961	13.000			
		1962	8.400	-	-	
	(8)	1961	13.250	-	-	-
		1962	8.000	1962	19.500	8 vaches 1 voiture matériel divers

Source : Statistiques d'entreprise

.../...

II. Les exploitations agricoles ayant un atelier de production de porcs

Nous disposons pour ce paragraphe de l'analyse de quatre exploitations comportant des ateliers porcs intégrés par une coopérative agricole.

Nous nous trouvons en présence de deux types très différents de contrat : un contrat coopératif sans prix garanti et un contrat-pension mis en oeuvre par une coopérative (1).

1. Les exploitations étudiées : description sommaire

Les principales caractéristiques socio-économiques des quatre exploitations sont résumées dans le tableau n° 16 ci-après.

Ce sont toutes les quatre des exploitations de polyculture-élevage où les productions animales sont prédominantes.

Les agriculteurs sont jeunes et participent à des formes d'agriculture de groupe (coopératives de matériel en commun, copropriété du matériel, entraide, groupes de vulgarisation technique etc...).

Ils étaient tous les quatre producteurs de porcs lorsqu'ils se sont engagés dans les processus d'intégration analysés ici.

En particulier le producteur (4) était lié par un contrat-pension avec un marchand d'aliments du bétail. Sa porcherie (comme celle du producteur 3 d'ailleurs) a été décimée par une épidémie de peste porcine : c'est à la suite de cette épidémie qu'ils ont adopté un "contrat pension" de la coopérative (2).

2. Croissance des ateliers de production de porcs

L'enquête analysée ici n'est pas pour l'une du moins des deux firmes intégrantes très significative quant à la croissance de l'atelier intégré. En effet la coopérative qui propose des contrats sans prix garantis (exploitations 1 et 2) limite à 100 le nombre maximum de porcs par bande, pour des raisons de risques sanitaires (peste porcine). Un contrat spécial avec vaccination obligatoire est proposé aux agriculteurs qui désirent entreprendre une production à plus

(1) cf. chapitre III : B/ Production et Commercialisation des porcs.

(2) leur porcherie était assurée.

Tableau n° 16

Caractéristiques socio-économiques des quatre exploitations étudiées

Type de contrat	N° d'exploitation	Date de naissance de l'exploitant	Formation	Temps de travail de la femme	Nombre et âge des enfants	Superficie de l'exploitation (en ha)	Date de départ de la production sous contrat	Production de porc antérieure (1)	UTH/salariée	Entraide et co-propriété du matériel
Contrat sans prix garanti	1	1931	primaire long. agricole et technique	0,25 UTH	2 jeunes de moins de 10 ans	10,65	nov. 61	oui	-	moissonneuse (1/2) râteau foin (1/2) semoir 1/8
	2	1903	primaire		2 : travaillent chacune dans l'exploitation 0,70 UTH	13,25	mars 60	oui	0,75	coopérative de matériel
Contrat-pension	3	1924	primaire	0,30 UTH	6 jeunes de moins de 10 ans	5,45	août 60	oui, contrat en 1958 avec marchand d'aliment et accident, peste porcine	0,75	avec voisin - faucheuse - rateau faneur
	4	1921	primaire	0,30 UTH	6 jeunes de moins de 10 ans	26	oct. 60	oui - pour son compte et accident, - peste porcine	1	- entraide avec beau-frère - matériel avec beau-frère faucheuse presse à foin charrue

(1) Cf. Chapitre III : B/ Production et Commercialisation des Porcs.

Source : Statistiques d'entreprise.

large échelle. Il serait cependant intéressant de voir si d'autres motivations n'ont pas poussé la firme intégrante à fixer un tel plafond (1).

La croissance des ateliers porcs dans les quatre exploitations analysées est indiquée dans le tableau ci-dessous :

Tableau n° 17

Croissance du nombre de porcs par bande dans les quatre exploitations

		1959/60	1960/61	1961/62	1962/63
Contrat sans prix garanti	Exploitation n° 1 (1)			33,7	102,5
	Exploitation n° 2 (1)		53		106
Contrat pension	Exploitation n° 3	101 (2a)	251	217	320
	Exploitation n° 4	52 (3)	163	204	128(4)

- (1) dans le cadre du contrat normal, auquel adhèrent ces deux exploitations, le nombre de porcs par bande est limité à 100.
 (2) contrat avec un fabricant d'aliments composés pour le bétail.
 (3) concerne les porcs fournis au dernier trimestre : c'est à dire le premier trimestre du contrat pension.
 (4) concerne les porcs livrés pendant les trois premiers trimestres seulement.

Source : Statistiques d'entreprise

Nous pouvons noter en analysant ce tableau que :

- a) dans le cas de l'intégration coopérative ne prévoyant aucune garantie de prix, le contrat a fait tripler en l'espace d'un an le nombre de porcs présents sur l'exploitation n° 1 : ceux-ci sont passés de 34 à 102 par bande.

(1) cf. chapitre III.

Dans l'exploitation n° 2 le nombre de porcs a doublé en deux ans.

Mais il faut se rappeler que la firme intégrante limite à 100 le nombre de porc par bande. Nous ne connaissons pas les conditions de la production antérieure à ce contrat chez ces deux éleveurs.

- b) Le cas du deuxième programme d'intégration étudié ici est plus intéressant puisque aucun plafond n'a été fixé par la firme intégrante et que la croissance de l'atelier est effectivement sous son contrôle étroit.

Le contrat pension a provoqué une croissance rapide de l'atelier de production de porc dans les deux exploitations étudiées. Ainsi dans l'exploitation n° 3 le nombre de porcs a plus que triplé au cours d'une période contractuelle de trois ans. On ne connaît pas l'importance de la production de porc de l'exploitation n° 4 avant la période contractuelle. En tout cas la production s'est accrue de 25 % au cours de la première année d'application du système de contrat-pension.

Il est évident que le système de contrat pension - dans la mesure, cependant, où il est durable - protège efficacement le producteur contre les aléas commerciaux tout en le dispensant de financer les approvisionnements courants (aliments etc...). Sans doute peut on voir un effet de cette grande sécurité et de cet apport en "capitaux circulants" dans le fait que l'exploitation n° 3 qui est de faible dimension (5,45 ha) a triplé le nombre de ses porcs en passant d'un système d'intégration classique (1), de contrat porc sans garantie de prix au système du contrat pension.

Enfin il faut rappeler que ce contrat a été adopté par deux agriculteurs dont les élevages avaient été décimés par la peste porcine. Sans doute ces agriculteurs ont ils bénéficié d'assurance et de subvention (2), mais ce système d'intégration a dû leur paraître intéressant dans la mesure où il apporte une protection efficace contre ce type de risques. Notons enfin que l'exploitation n° 4 qui est une

(1) Le contrat de production de porc sans garantie de prix est de loin le type de contrat le plus couramment utilisé aux Pays-Bas.

(2) Leur cheptel ayant été abattu dans le cadre de la lutte contre l'épizootie.

exploitation de taille assez importante (25 ha) a abandonné ce type d'intégration, son importance lui permettant sans doute de supporter les risques d'un contrat sans prix garanti,

Ce sont là des hypothèses, l'enquête ne donnant aucune raison à ce changement de comportement économique du producteur n° 4.

3. Influence de la croissance de l'atelier porc sur l'organisation de l'exploitation : Réduction de la diversification

Le Tableau n° 18 ci-après indique l'évolution des productions végétales de la date d'entrée sous contrat en 1962.

La variation relative des surfaces par rapport à la surface agricole utile de la date d'entrée sous contrat à 1962.

L'analyse de ces tableaux met en évidence une réduction très nette de la diversification des productions végétales. Les exploitations analysées accroissent leur spécialisation vers les productions animales : le porc bien sûr, mais aussi les bovins grâce à une augmentation des surfaces fourragères (1).

a) influence sur les productions végétales

La diminution la plus sensible est celle des cultures qui ne sont pas liées à la production animale - et plus particulièrement à l'alimentation des bovins. L'approvisionnement en aliments porc par la firme intégrante entraîne bien sûr une réduction des surfaces affectées à l'alimentation des porcs. Dans le cas du contrat pension (exploitations 3 et 4 du Tableau) cette diminution est très nette; dans l'autre cas elle l'est moins, il y a même augmentation de l'atelier céréale dans l'exploitation 1; mais d'une part la production de l'orge y a diminuée considérablement au profit de la production de

(1) Seule l'exploitation n° 3 à contrat pension n'a pas modifié son plan de culture, mais en fait nous ne disposons pas de renseignements sur son plan de culture antérieur à la date du premier contrat porc (juillet 1958).

.../...

Tableau n° 18

Evolution des productions végétales de la date d'entrée sous contrat à 1962

(Exprimé en % de la SAU)

Exploitation	Exploitation n° 1		Exploitation n° 2		Exploitation n° 3		Exploitation n° 4	
	1961	1962	1960	1962	1958	1962	1960	1962
CEREALES - TOTAL	42,2%	48,8 %	36,8 %	26,2 %	20,1 %	sans changement	20 %	7,8 %
Seigle	10,5	21,-	16	4,9	15,6		16,2	7,8
Avoine	25,5	25,-	{ 20,8	{ 21,3	{ 4,5		3,5	-
Orge	9,2	2,8					-	-
PLANTES SARCLEES - TOTAL	10,8 %	8,4 %	7,2 %	4,6 %	7,2 %		3,5 %	3,2 %
Pommes de terre	7,4	6,6	4,8	2,3	2,7		1,2	1,4
Better.sucr.	1,7	-	-	-	-		-	-
Better.fourrag.	2,4	1,8	2,4	2,3	4,5		-	-
Maïs fourrage	-	-	-	-	-		2,3	1,8
SURFACE FOURRAGE-RES - TOTAL	43 %	42 %	56 %	69,2 %	72,7 %		76,5 %	89 %
Orge et foin	11,6				-			
Pâturages	5,8				72,7		76,5	89,-
Foin	25,6	42	56	69,2	-			

Source : Enquêtes directes

V/33 -

6855/2.100.104-2

Tableau n° 19

Variations relatives des productions de l'entrée sous contrat à l'année 1962

	Variation relative de la surface des ateliers en 1962 par rapport à la surface des ateliers à la date d'entrée sous contrat				Variation relative de la surface des ateliers en 1962 par rapport à la surface totale cultivée à l'entrée sous contrat			
	intégration non salariée		atelier salarié		intégration non salariée		intégration salariée	
	1	2	3	4	1	2	3	4
Date d'entrée sous contrat	1961	1960	1958	1960	1961	1960	1958	1960
CEREALES TOTAL	+ 10,6 %	- 49 %	0 %	- 80 %	+ 5 %	- 17,2%	0 %	- 12 %
PLANTES SARCLEES TOTAL	- 25 %	- 33 %	0 %	- 11 %	- 2,9%	- 2,4%	0 %	
Pommes de terre	- 10 %	- 50 %		+ 5,5 %				
Betteraves sucrières	- 100 %	-		-				
Betteraves fourragères	- 20 %	0 %		-				
SURFACE FOURRAGERE	0 %	+ 30 %	0 %	+ 14 %	0 %	+ 18 %	0 %	+ 10 %
Orge et foin	- 100 %							
Pâturages	- 100 %							
Foin	+ 43 %							
SURFACE TOTALE 1962	10 ha	12,5 ha	5,5 ha	25 ha	+ 2 %	+ 5,2%	0 %	- 2 %
Bovins	+ 156 %	+ 26 %	+ 30 %	+ 10 %				
Porcs	+ 236 %	+ 100 %	+ 220 %	+ 21,8 %				
Poulets	+ 30 %	- 100 %	- 7,8 %	- 100 %				
Chevaux	-	-	0 %	-				

Source : Statistiques d'entreprise

seigle qui est destinée à la vente; d'autre part, les sols sont sans doute favorables à cette culture (1) et peut être y-a-t-il également une certaine rigidité du capital (l'agriculteur possède à moitié une moissonneuse) (2).

Enfin les plantes sarclées ont diminué sans doute afin de dégager une disponibilité de travail pour la porcherie.

b) Influence sur les productions animales

La réorganisation des productions fourragères et céréalières dû à l'arrêt des productions destinées aux porcs a permis d'accroître la production bovine de manière très sensible (tableau n° 19).

Par contre la production de poulet a été supprimée sauf dans un cas (exploitation n° 1) où cette spéculation est relativement importante (300 poulets par bande) et sans doute assez rationnellement organisée.

La croissance de l'atelier porc a donc entraîné une réorganisation des exploitations : celles-ci se sont spécialisées de façon plus nette en productions animales : porcs bien sûr mais aussi bovins. En effet la production intensive du porc sous contrat a nécessité d'abord de dégager du temps de travail disponible pour cette production, cela se traduisant par la diminution des cultures végétales intensives (plantes sarclées) et leur remplacement par des céréales destinées à la vente (seigle par exemple). Enfin une partie des ressources fourragères ont pu être attribuées aux bovins dont le nombre a pu ainsi être augmenté. Ainsi est-on passé dans ces exploitations de polyculture élevage d'une production végétale à une production intensive animale, le nombre des productions étant par ailleurs réduit et l'organisation simplifiée.

(1) Ce qui est spécifié dans l'enquête concernant l'exploitation n° 2.

(2) Enfin le contrat passé ne stipule pas rigoureusement que l'alimentation des porcs doit se faire exclusivement avec des aliments de la firme intégrante (cas des exploitations nos 1 et 2).

.../...

4. Importance des investissements et mode de financement

La description et la valeur technique des investissements en porcherie n'est pas précisé : seule l'est la taille.

Le tableau n° 20 ci-dessous indique les dates de construction, le coût et les modes de financement.

Tableau n° 20

	Conte- nance	Date de construc- tion	Date du contrat	Coût	Mode de fi- nancement
Exploitation n° 1	100	1961	1961	10.500 FL	ressources propres
Exploitation n° 2	140	1960	1961	14.000	7.500 FL à 5 % + ressources propres
Exploitation n° 3		1958	1960	?	ressources propres
Exploitation n° 4	100	?	1960	?	?

Source : Statistiques d'entreprise

Seules les exploitations (1) et (2) ont eu à entreprendre la construc-
tion d'une porcherie au démarrage du système contractuel. Ces porche-
ries ont été financées entièrement par les fonds propres de l'exploit-
tant dans le cas de l'exploitation n° 1, tandis que l'exploitation n° 2
a emprunté 53 % du capital nécessaire. Les deux exploitations ayant un
contrat-pension disposaient d'une porcherie à la date d'entrée sous
contrat. On n'a pas recueilli de renseignements sur l'exploitation
n° 4.

5. La part de la production de porc dans le produit brut des exploitations

La part de la production de porc dans les deux types d'intégration ne
peut être étudiée de la même façon puisque la structure économique de
l'atelier n'est pas la même dans les deux cas.

.../...

a) L'intégration coopérative sans prix garanti

Le revenu de l'atelier n'est pas précisé dans l'enquête : nous ne disposons que du rapport du produit brut porc au produit brut total des entreprises (cf. tableau n° 21).

Tableau n° 21

	<u>Entreprise n° 1</u>		<u>Entreprise n° 2</u>		
	1961	1962	1959/60	1960/61	1961/62
<u>P.B. Porc</u>					
<u>P.B. Total</u>	40 %	62 %	43 %	59 %	58 %
% d'accroissement du nombre de porcs	200 %			100 %	

Source : Statistiques d'entreprise

On constate que dans ces deux cas le rendement brut de la production porcine constitue la moitié ou plus du rendement brut total de l'exploitation.

b) Le système du contrat pension

Nous ne connaissons pas ces deux exploitations que le rendement brut de l'ensemble de la production de bovins et de volaille, et des salaires perçus pour la production de porc. Nous examinerons successivement les deux exploitations.

Cas de l'exploitation n° 3

L'exploitation n° 3 est une très petite unité : 5,5 hectares seulement.

Avant la création de l'atelier de production de porcs, l'exploitant travaillait à mi-temps à l'extérieur de son exploitation.

.../...

Tableau n° 22

Exploitation n° 3

Années	Intégration avec un fabricant d'aliment du bétail		Intégration par un contrat-pension avec une coopérative		
	1958	1959	1960	1961	1962
"Salaire Porc"	3.205	2.243	1.075 946 2.201	3.404	2.868
P.B. Bovins	1.082	?	2.666	?	1.280

Source : Statistiques d'entreprise

On constate que sur deux années au moins le revenu (ou du moins le "salaire" perçu) est supérieur au produit brut Bovins. L'exploitant estime d'ailleurs que son revenu est dû pour 80 % à ce qu'il perçoit pour l'atelier d'engraissement des porcs.

Cas de l'exploitation n° 4

Dans le cas de l'exploitant n° 4 la part de la production de porcs dans le rendement brut est relativement plus faible : la dimension de l'exploitation est beaucoup plus importante et les productions bovines plus développées. Les résultats sont indiqués dans le tableau n° 23 ci-dessous :

Tableau n° 23

Exploitation n° 4

	1960	1961	1962
Salaires perçus pour les porcs	278 (1)	2.687	2.536
P.B. Bovins	11.526	-	10.975

(1) pour 2 mois 1/2 seulement

Source : Statistiques d'entreprise

.../...

6. Objectif de l'exploitation agricole et croissance de l'atelier intégré

a) Le système de contrats-pension

Les exploitations n° 3 et n° 4 sont très différentes mais ont sans doute accepté le contrat-pension pour la même raison : la disparition de leur porcherie antérieure, les porcs étant atteints de peste porcine et ayant dû être abattus. Si ces agriculteurs ont retrouvé par le jeu des subventions ou des assurances leur capital, du moins ce système d'intégration a pu aider à la remise en train de la production. Le contrat pension a dû être du moins pour l'exploitant n° 4 une façon de reconstituer la trésorerie nécessaire pour assurer un fonctionnement plus autonome de son atelier. D'ailleurs dès 1963, ce producteur changera de type de contrat.

L'exploitant n° 3 s'est spécialisé dans la production de porc dès 1958 grâce à un contrat avec un fabricant d'aliments composés pour le bétail. Nous avons déjà vu que l'exploitant avait entrepris la production porcine pour pouvoir travailler à plein temps sur sa petite exploitation.

La production dans le cadre d'un contrat pension est la seule possibilité qui lui permette de s'assurer un revenu suffisant avec peu de capital au départ. Le sort d'une telle exploitation sera sous doute très étroitement dépendant des objectifs de la firme intégrante.

b) Contrat sans prix garanti

Peut-être faut-il voir la raison de l'entrée des deux agriculteurs 1 et 2 dans une intégration (coopérative, sans prix garanti) dans le fait qu'ils ont voulu développer et rationaliser leur production de porc.

Le système intégré de production leur a permis d'entreprendre avec une sécurité plus grande des investissements relativement importants.

En fait il semble bien que dans les cas analysés ici la production sous contrat de porc a été un moyen qu'ont utilisé les exploitants pour se spécialiser dans des productions animales. Aussi est-il difficile de différencier dans la réorganisation des productions, ce qui est dû à l'influence des objectifs de la firme intégrante.

.../...

III. Les exploitations ayant un atelier de production de pois

Nous disposons pour analyser les modes de croissance les ateliers "petits pois" et les répercussions de cette croissance sur l'organisation des exploitations agricoles de huit monographies d'exploitations réalisées au cours de quatre enquêtes.

Ces quatre enquêtes concernent rappelons le :

1. une firme allemande (firme C)
2. une firme italienne (firme D)
3. deux firmes françaises (firmes A et B).

1. Les exploitations étudiées : description sommaire

- Le tableau ci-après n° 24 indique les principales caractéristiques socio-économiques des huit exploitations étudiées.

.../...

Tableau n° 24

LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DES HUIT EXPLOITATIONS ETUDIEES

Organisme intégrant	N° de l'exploitation	Date de naiss. du chef d'exploit.	Etudes	en UTH Travail de la femme	Nombre d'enfants & âge	Surf. de l'expl. & faire-valoir	Travail des salariés	Date du contrat	Production de pois ant.	entr'aide & mat. en commun	Action de groupe	Remarques
COOP. FRANCE A	1	1923 (=1 UTH)	prim.	0,70 UTH	2 filles (11 et 16 ans) Etudes	15 ha (FVD + ferm.)	non	1956	non	non	syndic. actif	
	2	1922 1924 (=2 UTH)	prim. long. (tous les deux)	0,20 UTH + 0,20 UTH	un (10 ans) deux (10 et 16 ans)	61,5 ha FVD	3,6 UTH perman. + 1 UTH saison.	1958	oui avec conserverie non coop.	non	non	deux frères associés
COOP. FRANCE B	3	1928 (=1 UTH)	prim.	0,20 UTH	3 (de 2 à 12 ans)	60 ha FVD	0,80 UTH	1961	non	oui coop. matér.	oui Centre d'Etudes Tech. Agr.	
	4	1930 (=1 UTH)	second. (bacc. + techn. sup. agr.)	0,20 UTH	2 jeunes	74 ha FVD	1,60 UTH perman. + 0,20 UTH saison.	1961	oui	non	oui	
Sté Allemande	5	1 UTH		0,40 UTH		12 ha	des journal. (nbre non préc.)					
	6	1 UTH		0,40 UTH		18 ha	des journal. (nbre non préc.)					
Sté Italienne	7	1899	prim.			16 ha métayage	les deux métayers et leurs femmes = 3,6 UTH	1961	oui			métayage
	8	1899 (=1 UTH)	prima.	0,80		22 ha FVD	1 UTH saison.	1961	non			

Source : Enquêtes directes.

2. Importance relative de l'atelier "petits pois" dans les huit exploitations étudiées en 1962

Nous donnons dans le tableau ci-dessous la part en 1962 du pois et de l'ensemble des légumes intégrés dans l'ensemble des "terres labourables" des exploitations étudiées.

Tableau n° 25

	part des légumes intégrés en % TL	part de l'atelier pois en % de TL	Total en % de TL
Exploitation n° 1	6 %	15 %	21 %
Exploitation n° 2	21,8 %	15 %	36,8 %
Exploitation n° 3	1 %	6 %	7 %
Exploitation n° 4		9 %	9 %
Exploitation n° 5			40 %(1)
Exploitation n° 6			16,8 %(1)
	en % SAU	en % SAU	en % SAU
Exploitation n° 7 (2)		15,5 %	15,5 %
Exploitation n° 8 (2)		6,8 %	6,8 %

(1) L'enquête concernant les deux exploitations allemandes ne précise pas quelle est la part du pois dans l'atelier légumes intégrés.

(2) Dans le cas de l'exploitation 7, les pois sont semés en dérobé dans le verger. Pour l'exploitation n° 8, la moitié seulement est sur les terres labourables l'autre moitié dans le verger.

Source : Statistiques d'entreprise

On constate que les exploitations nos 2 et 5 consacrent une très large part de leur superficie à la production de légumes de plein champ.

Pour les exploitations nos 3 et 4 par contre l'importance relative de l'atelier en % des terres labourables est faible. Cela est dû au fait qu'il s'agit de grandes exploitations céréalières (60 et 74 ha) dans lesquelles les légumes sont en concurrence avec le maïs. Par ailleurs

.../...

l'exploitation n° 3 comporte un atelier très important de production de lentilles (10 % des TL en 1962) non intégré par la coopérative.

3. La croissance des ateliers intégrés de production de petits pois

Nous mesurerons la croissance de l'atelier pois en % des terres labou-rables (TL). Dans le cas des deux exploitations italiennes en raison de leur particularité (culture en dérobé dans le verger) on retiendra le % de la surface agricole utile (SAU).

Les données sont rassemblées dans le tableau n° 26 ci-dessous. Pour les exploitations nos 5 et 6, le résultat concerne l'ensemble des légumes produits sous contrat et par ailleurs la date d'entrée sous contrat n'a pas été précisée.

Tableau n° 26

Croissance des ateliers de production de petits pois en % SAU

N° d'ex- ploita- tion	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
1	5 %	7,5%	7,5 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
2			4,1 %	10 %	8 %	12 %	15 %	20 %	14 %
3							6 %	7,8%	12 %
4				2 %	2 %	9 %	9 %	13 %	?
5 (1)				?	14,4 %	.	40 %	?	?
6 (1)				?	6,25 %	.	16,8%	?	?
7 (2)						6,25%	15,5%	18,8%	?
8 (2)							6,8%	9,1%	?

(1) ensemble des légumes

(2) en % SAU

Source : Statistiques d'entreprise

.../...

Tableau n° 27

Exploitation n° 2 - (Coopérative A - 51 ha SAU)

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
PETIT POIS			4,1%	10 %	8 %	12 %	15 %	20 %	14 %
% d'exploitation dans sa classe de superficie de pois (1)				2,59%	3,12 %	4,72 %	13,39%	12,20%	15,38%
Flageolets				6 %	16 %	12 %	15,2 %	20 %	20 %
Haricots verts					1,6 %	1 %	1 %	1,3 %	0,8 %
Carottes					4 %	7 %	4 %	5 %	5 %
Scarsonère						0,2%	1,6%	1,8 %	4 %
Célééri								0,6 %	4 %
Asperge								4 %	4 %
Endives								2 %	0,5 %
Navet					20 %				
TOTAL			4,1	16	25,44	24,9	36,2	37,34	26,40

(1) Est indiquée ici la croissance du pourcentage d'exploitation ayant des parcelles de pois de dimension analogue dans la zone analysée au chapitre IV à laquelle appartient l'exploitation n° 2.

On voit là que le nombre d'exploitations ayant des ateliers de pois analogue à celui de l'exploitation n° 2 a cru rapidement.

Source : Statistiques d'entreprise.

.../...

4. Importance et nature des investissements et modes de financement

Nous venons de voir (tableaux 25, 26, 27) qu'il est possible de distinguer trois types différents d'entreprises :

1er type : Les exploitations se spécialisant très nettement dans la production de légumes de plein champ

C'est le cas notamment des exploitations nos 2 (Coop. A) et 5 (firme G) avec 46 % et 33 % où la superficie agricole utile consacrée aux légumes représente respectivement 46 % et 33 % du total de la SAU.

Cette spécialisation a bien entendu nécessité des investissements importants par ha de légumes de l'ordre de 2.000 DM pour l'exploitation n° 5 et de 5.000 F pour l'exploitation n° 2.

a) Ainsi l'exploitation n° 5 a dû acheter pour développer son atelier les équipements suivants :

- Machine à faucher les petits pois	1.500 DM
- Pulvérisateur	4.000 DM
- Instruments de sarclage et de culture	2.200 DM
- Planteuse mécanique	600 DM

Total	8.300 DM

Elle a pris par ailleurs en trois ans une participation de 3.600 DM dans la Société intégrante (la valeur cotée en est aujourd'hui de 4.400 DM). Le mode de financement des investissements n'est pas précisé; celui de la participation a été fait pour moitié par apport personnel et pour moitié par prélèvement sur la valeur des livraisons de produits.

b) L'exploitation (2) a surtout porté son effort sur l'irrigation de ses terres depuis deux ans :

- une première installation à poste mobile a coûté 20.000 F, avec un réseau d'eau;
- une seconde à poste fixe coûtera cette année 40.000 F.

Ceci doit permettre surtout de développer la production de carottes, de céleris et de haricots.

.../...

Enfin, un tracteur puissant a été nécessaire et a coûté 20.000 F. L'ensemble des autres matériels est estimé par l'agriculteur à 15/000 F.

Le financement a été effectué avec la participation du Crédit Agricole.

En fait, dans le cas de ces deux exploitations les investissements concernent l'ensemble des ateliers de légumes de plein champ (excepté la machine à faucher les pois de l'exploitation n° 5).

2è type : La lutte contre le sous-emploi de la main-d'oeuvre familiale

Les exploitations nos 1 et 6 peuvent être rapprochées, ayant une dimension sensiblement égale et une structure de production analogue.

Dans ces deux exploitations les investissements sont assez faibles. L'expansion de la production du pois a contribué à utiliser une main-d'oeuvre familiale sous-employée. D'ailleurs la superficie réduite de l'exploitation susceptible d'être consacrée aux légumes ne permettrait pas de rentabiliser un matériel important. Les exploitations nos 7 et 8 de la même manière n'ont pas entrepris d'investissements spécialisés importants. Elles ont également développé la culture du pois pour utiliser une main-d'oeuvre sous employée.

3e type: Les motifs agronomiques

Enfin les deux exploitations nos 3 et 4 ont développé l'atelier intégré petits pois dans les proportions moindres : ce sont en effet de grandes exploitations céréalières (les céréales étant aussi une production à prix garanti).

Ce n'est en effet que pour une raison agronomique que l'exploitation n° 3 a plus développé la culture légumière et moins celle du maïs (la lourdeur de ses sols et la nécessité d'y pénétrer très tôt pour les travaux d'automne font que le maïs est préférable au pois

.../...

Tableau n° 28

Evolution du système de production végétale (exprimé en % de la S.A.U.) avant et après
l'intégration des ateliers de production de petits pois

	COOP. A				COOP. B				Société ALLEMANDE				Firme ITALIENNE			
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)		(7)		(8)	
	1956	1963	1958	1963	1958	1963	1958	1963	(1)	1963	(1)	1962	1960	1963	1961	1963
Céréales (TOTAL)	16,7%	15,5%	13,1%	-	66%	62,3%	41,3%	44%	?	35%	?	40%	10%	10%	23,8%	23,8%
dont: Blé	16,7	15,5			42	34,3	23,1	32					10	10	23,8	23,8
Orge					11	14	9,1	12								
Avoine					13	14	9,1	-								
Plantes sarclées (TOTAL)	26,7%	6,8%	18,6%	4%	7,7%	7,1%	-	39%	?	15%	?	15%	10%	10%	14,3%	14,3%
dont: Pommes de terre	6,7	3,4	14,6	-												
Betteraves	6,7	-	1,6	-	2	1,5							10	10	14,3	14,3
Choux	13,3	3,4	2,4	4	1	5,6		39								
Maïs																
Surface fourrag. (TOTAL)	49,9%	51,8%	57,8%	41,8%	11,3%	11,5%	56,6%	4%	?	0	?	20%	20%	20%	43%	43 %
dont: Prairies naturelles	23,3	24,2	17,1	17,1	6,3	6,3	51	3								
Prairies artific.	26,6	27,6	40,7	24,7	5	5,2	5,6	1							43	43
Vigne	6,7%	6,9%	8,1%	8,1%												
Cultures (fruit.	-	1							17%	17%	-	±	60%	60%	14,3%	14,3%
Légumes (TOTAL)	-	19%	2,4%	46 %	15 %	19,1%	-	13%	12%	33%	6%	15%	-	20%	-	9,6%
Légumes (intégré)	-	19%	-	44,4%	-	9,6%	-	9%	(2)	(2)	(2)	(2)		(3)		(4)
dont petits pois	-	10,3%		16,2		7,3		9		33%		15%		20%		9,6%
Légumes (non intégré)	-	-	2,4%	1,6%	15%	9,5%	-	4	12 %		6%			20		9,6
dont: Choux-fleur				1,6%												

(1) La première date n'est pas précisée

(2) Sans autre précision que le % de la SAU en légumes

Source : Statistiques d'entreprise

(3) 20 % en culture dérobée

(4) 9,6 % dont 4,8 % en culture dérobée.

V/47

6855/1/VI/64-F

5. Influence de la croissance de l'atelier intégré sur l'organisation de l'exploitation : réduction de la diversification (1)

Si dans le cas de la croissance de l'atelier porc nous avons pu observer deux effets très nets (d'une part, suppression des surfaces affectées auparavant à l'alimentation d'une production non intégrée et donc réorganisation de la sole végétale de l'exploitation; et d'autre part, dans les petites exploitations, diminution des productions nécessitant trop de travail pour être compatible avec le fonctionnement de l'atelier intégré, il en sera différemment ici. En effet, l'atelier "petits pois" n'est lié à aucun autre atelier de l'exploitation qui ait à lui fournir par exemple des facteurs de production. Aussi sa croissance ne provoquera, tout au plus, qu'une réorganisation de l'exploitation pour l'insérer dans le plan de culture. L'ensemble des données est rassemblé dans le tableau n° 28 ci-contre.

Ainsi dans le cas des exploitations nos 7 et 8 (Italie du Nord Est), l'atelier pois a pour principal intérêt d'utiliser une main-d'oeuvre sous-employée. Semé en dérobé dans le verger dans l'exploitation (7), le petit pois n'occupe par ailleurs dans l'exploitation (8) que 5,5 % des terres labourables.

Dans le cas des petites exploitations nos 5 et 6 (Allemagne fédérale) dont l'une au moins (le n° 5) consacre une très grande part de sa surface labourable aux cultures légumières (40 %), il a été certainement nécessaire de réorganiser l'exploitation pour permettre de créer des ateliers aussi grands. Mais, aucun renseignement n'a été obtenu sur l'organisation du programme cultural et sur la répercussion de la croissance de l'atelier qui est passé de 12 à 33 % de la SAU dans ce cas. L'exploitation n° 6 étant moins spécialisée est plus orientée vers la polyculture-élevage.

Dans le cas des exploitations nos 1, 2, 3 et 4 il est aussi assez difficile de déterminer une influence nette de la croissance de l'atelier. En tout cas la réduction de la diversification des programmes de culture n'est pas générale.

(1) Rappelons que les enquêtes réalisées n'ont pas appréhendé suffisamment l'ensemble des ateliers de production de légumes des différentes exploitations.

.../...

On peut noter que :

- a) dans l'exploitation n° 1 les légumes ont pris la place de 80 % des plantes sarclées; il y a donc eu une substitution d'activité exigeant toutes deux beaucoup de travail. Le reste de l'exploitation n'est pas modifié;
- b) l'exploitation n° 2 s'est par contre très nettement orientée vers la production légumière. La sécurité financière apportée par cette production qui est ici très développée (plus de 45 % de la SAU) permet d'envisager l'abandon de la production laitière et son remplacement par une production de viande bovine, donnant d'ailleurs moins de travail.

La superficie consacrée aux légumes a été accrue au détriment des céréales et des plantes sarclées. L'exploitation s'oriente donc vers deux grands types d'ateliers :

- un atelier légume - (46 % de la SAU en 1963),
- un atelier bovin (lait, viande : 41,8 % de la SAU en surface fourragère, dont 4 % en choux fourragers en 1963.

L'ensemble de ces deux ateliers concerne donc toute l'exploitation avec 91,8 % de la SAU de l'entreprise.

Cette orientation ressemble à celle de l'exploitation n° 5, quoi que celle-ci ait une surface plus de quatre fois moins importante (mais sur laquelle ne vit qu'une famille).

L'évolution de l'exploitation n° 4 a été rapide mais n'est pas dû essentiellement au pois qui n'a été ici adopté que comme une culture intensive très mécanisable et prenant la place dans la rotation des cultures de cette entreprise céréalière, des betteraves et surfaces fourragères.

L'orientation de l'exploitation est en effet surtout végétale (44 % de céréales, 39 % de légumes dont 9 % de pois, soit 96 % de la SAU).

L'agriculteur s'est donc ici servi du pois pour simplifier son programme cultural et supprimer pratiquement totalement les productions végétales : ce n'est donc pas l'introduction du pois dans l'entreprise qui a poussé à sa réorganisation.

La croissance des ateliers de production du "pois" n'a pas en général influé beaucoup sur l'organisation de l'exploitation.

En fait on peut distinguer trois attitudes de la part des exploitants.

a) La production du pois a entraîné une spécialisation poussée de l'exploitation en production intégrée de légumes. L'expansion des ateliers légumes provoque alors-essentiellement parce qu'ils réclament beaucoup de travail- une réduction des autres cultures intensives (plantes sarclées - production laitière) et un abandon de certaines spéculations moins rentables;

b) le pois est introduit dans la rotation comme moyen d'intensification d'une petite exploitation.

Il sera alors le plus souvent juxtaposé aux autres ateliers et prendra en général la place de plantes sarclées;

c) le pois est introduit dans une grande exploitation mécanisée : c'est alors une spéculation végétale classique, analogue aux autres (puisque sa production est très mécanisable). Il n'induit aucune transformation considérable dans l'organisation de l'exploitation.

6. Répercussion de la croissance de l'atelier de production de pois sur les autres ateliers de l'exploitation.

Tableau n° 29

Croissance de l'atelier "Culture légumière de plein champ" en % terres labourables
Exploitation n° 14 ha SAU

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
PETITS POIS	5 %	7,5%	7,5 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	(à semer) 15 %
% d'exploitation dans sa classe de superficie de pois (1)				1,72 %	4,69%	6,30%	7,09%	13,82%	0
Haricots verts		3 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	15 %	15 %
TOTAL des légumes	5 %	10,5%	21 %	21 %	21 %	21 %	21 %	30 %	30 %

(1) Pour les exploitations appartenant aux deux cantons observés.

Source : Statistiques d'entreprise

- Le développement de l'atelier "petits pois" a induit dans l'exploitation (2) et sans doute (5) le développement d'ateliers de production d'autres légumes. Les réserves financières que le petit pois lui avait permis d'accumuler, et le contrat coopératif ont rendu possibles dans l'entreprise (2) de forts investissements en irrigation.
- Dans les petites exploitations (de type (1) ou (7) la production de pois a surtout entraîné une élévation du revenu; ainsi l'entreprise (1) a pu s'acheter une automobile, l'exploitation (7) construire une maison de 7 millions de lire destinée à l'un des métayers.

7. Evolution de la part de l'atelier de production de pois dans le rendement brut de l'exploitation

La part de la production du pois dans les sept exploitations (1) est donnée par le tableau ci-après pour une ou deux années. Les tableaux nos 30 et 31 donnent ensuite l'évolution du rendement brut sur cinq exploitations : 1, 2, 2' de la firme A (1) et 3, 4 de la firme B.

On observe (dernière ligne du tableau n° 30 ci-après) que la part de l'atelier petit pois n'est jamais très importante, mais que par contre, la part du produit brut légumes l'est dans l'exploitation (2) où l'agriculteur estime à plus de 70 % la part de son rendement brut légume par rapport à son rendement brut total.

Il semble bien, en effet, que la culture du pois ait été pour certains de ces agriculteurs, qui auparavant n'en faisaient pas un mode d'introduction aux cultures légumières de plein champ.

Pour ceux qui ont choisi de développer cet atelier intégré, cette évolution se traduit pas une part décroissante du pois au profit d'autres productions légumières financièrement plus avantageuses.

-
- (1) N'ayant pu disposer de renseignements économiques complets pour les exploitations nos 1 et 2, les enquêteurs ont fourni les résultats d'une exploitation (dite 2') très voisine par sa structure et son organisation de l'exploitation n° 2.

.../...

Tableau n° 30

INTENSITE DU PETIT POIS RELATIVEMENT AUX AUTRES SPECULATIONS
(rapport en % des PB/ha)

Part du P.B. du petit pois dans le PB total (en %)

Organisme intégrant.	COOP. A		COOP. B				FIRME C		FIRME D		
Exploitation	2		3		4		5	6	7		8
Année	1961	1962	1962	1963	1961	1963	1963	1962	1961	1962	1962
<u>PB/ha Petit pois</u> <u>PB/ha - légumes</u>	67 %	67 %									
<u>PB/ha - Légumes</u> <u>PB/ha - Total</u>	101,5%	104 %									
<u>PB/ha - Petit pois</u> <u>PB/ha - Végétal</u>			117 %	152 %	92 %	118 %					
<u>PB/ha - Petit pois</u> <u>PB/ha - Total</u>	67,6%	70 %	108 %	132 %	75 %	115 %	192 %	122 %	82,5%	82,9 %	85,5 %
<u>PB - Petit pois</u> <u>PB - Légumes</u>	50 %	46,7 %									
<u>PB Légumes</u> <u>PB Total</u>	14,3%	16 %									
<u>PB Petit pois</u> <u>PB Végétal</u>			9,2%	11 %	10,9%	11,1%					
<u>PB Petit pois</u> <u>PB Total</u>	7,1%	7,5 %	8 %	9,7%	9 %	10 %	23 %	7,3 %	4,9%	11,5 %	6 %

Source : Statistiques d'entreprise.

La baisse du prix du pois a certainement d'une part accru la croissance des ateliers pois dans les petites entreprises et à l'inverse fait diminuer dans les exploitations qui se spécialisaient en légumes. Dans les grandes exploitations de type céréalier l'effet a pu être soit une suppression soit un accroissement.

En effet, dans les petites entreprises l'effet "revenu" a joué : le prix baissant on a accru la production, le pois étant là une production qui rentabilise une main-d'oeuvre sous-employée.

Par contre, le fait qu'il y ait un prix national en France, a fait disparaître la concurrence et donc l'intérêt pour les exploitations moyennes se spécialisant en légumes de plein champ d'accroître l'atelier, car elles ont la possibilité de lui substituer d'autres ateliers de production de légumes.

Les grandes exploitations céréalières voient dans la production du pois une culture intensive très mécanisable : d'où un accroissement des ateliers pois pour abaisser les coûts de production - ou l'abandon total si une autre culture paraît plus rentable (le maïs par exemple dans les exploitations de la Coop. B).

Tableau n° 31

Croissance du rendement brut légume et petit pois dans deux exploitations de la Coopérative B

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
R.B. légumes	40,3	100	141,3	189,9	166,1	163,4	366,9
R.B. pois		100	197,9	176,6	214,7	171,3	237,5
<u>R.B. légumes</u> en % R.B. pois							
R.B. légumes	41,6	100	282,9	355,7	654,8	1463,5	2377,2
R.B. pois		100	219,5	152,9	231,9	388,4	513,8

Source : Statistiques d'entreprises
.../...

CONCLUSION

La croissance des ateliers intégrés de production de pois n'a en effet marqué que dans le cas des exploitations n° 2 et n° 5.

Dans ces deux exploitations le pois a joué un rôle d'entraînement pour d'autres cultures légumières de plein champ qui se sont par la suite considérablement développées. Des investissements importants ont été réalisés pour ces productions. Mais cette spécialisation a entraîné une diminution relative du pois dans ces entreprises : ceci étant dû à la baisse relative du prix des pois par rapport à celui des autres légumes de conserve.

Dans les grandes exploitations du type n° 3 et n° 4, le pois a été adopté en tant que culture intensive très mécanisable, remplaçant les plantes sarclées, mais aussi des surfaces fourragères nécessaires à l'assolement et souvent peu rentabilisables dans les grandes entreprises agricoles qui ont renoncé à la production laitière.

Mais ce sont ces entreprises qui se sont soit spécialisées dans la production de toute une gamme de légumes destinés à la conserverie, ou dans la production très mécanisée de pois qui constitueront sans doute les cellules futures de base d'une production intégrée plus rationalisée.

Pour les autres exploitations nous avons affaire à des unités très petites qui ont adopté le pois de façon plus "conjoncturelle" pour lutter contre le sous emploi de leur main-d'oeuvre familiale. Il y a là, par force, peu d'investissements, et du reste ceux-ci seraient peu rentabilisés sur ces superficies trop réduites. Ces entreprises renonceront au pois si les prix en sont trop bas, ou si, dans le cadre d'un contrôle plus strict de la production par les conserveries intégrantes, un minimum est imposé à la taille des parcelles et si une certaine mécanisation est rendue nécessaire.

Notons enfin que cette étude n'a pas assez mis l'accent sur la concurrence à l'intérieur des entreprises agricoles des diverses productions légumières liées par contrat à la même conserverie.

COOPERATIVE A

Evolution structurelle du nombre des producteurs dans les deux cantons observés

[illegible]

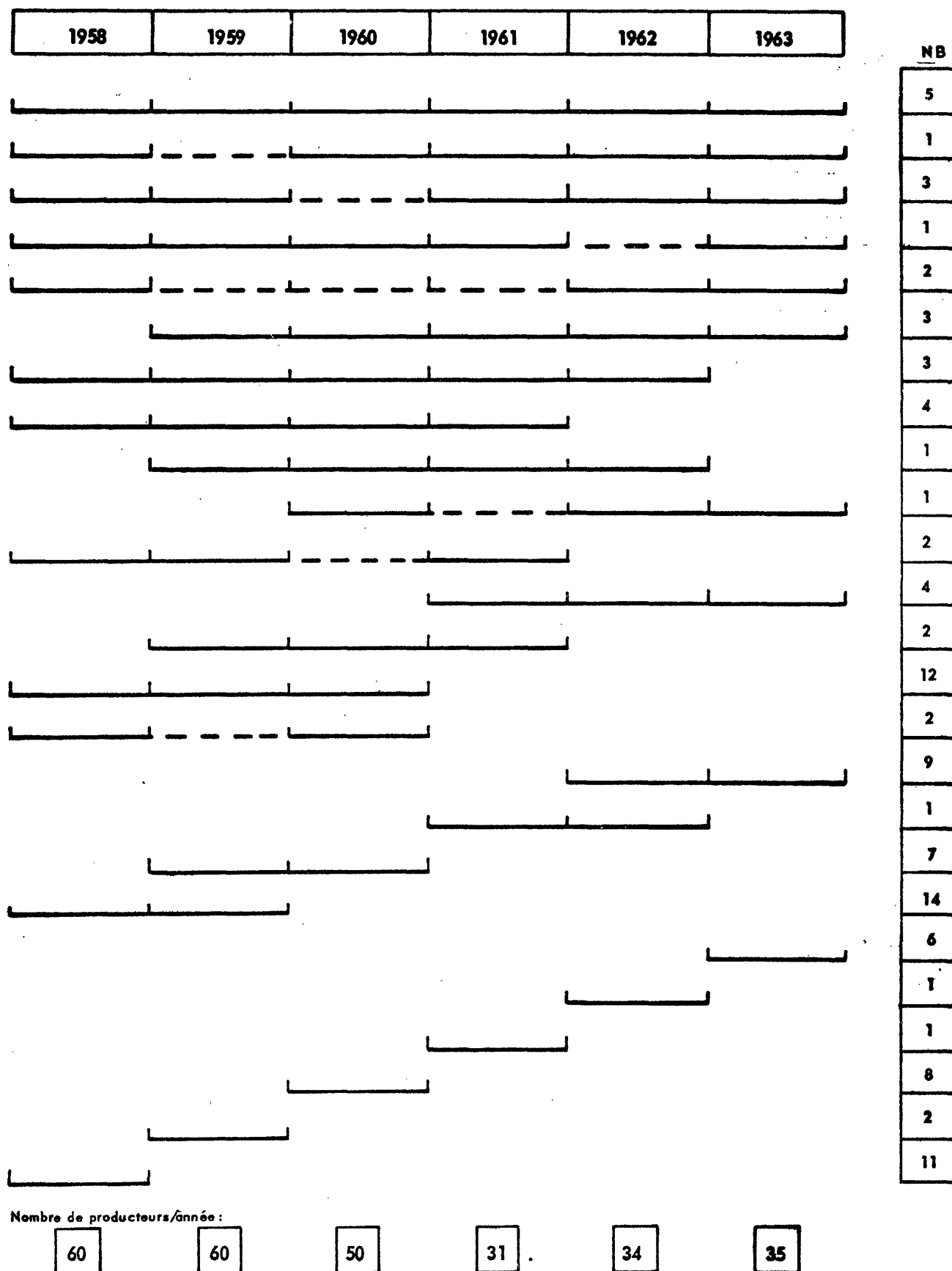
NOMBRE DE PRODUCTEURS DANS L'ANNEE CONSIDEREE					
116	125	126	127	121	130
NOMBRE THEORIQUE DE PRODUCTEURS DANS L'ANNEE					
	132	138	142	145	150
NOMBRE DE DEMISSIONS A LA FIN DE L'ANNEE					
13	6	3	4	5	
NOMBRE D'ADHESIONS NOUVELLES EN DEBUT D'ANNEE					
	13	12	7	7	10

Coopérateurs produisant	I	non-adhérent
Coopérateurs ne produisant pas	D	démision

Nombre de producteurs pour chaque cas

68
9
2
3
3
5
1
1
1
1
4
2
3
1
1
1
7
2
1
1
1
5
1
1
1
4
1
6
2
2
1
4
1
5
2
1
8
1
10
5
2

**Evolution structurelle du nombre de coopérateurs
fournissant des petits pois à la coopérative _ B**



_____ Coopérateurs produisant
 - - - - - Coopérateurs ne produisant pas pendant la campagne

SOURCE : enquête directe

EN GUISE DE CONCLUSIONS : QUELQUES PROPOSITIONS (1)

L'expansion rapide des systèmes d'intégration et leur perfectionnement progressif grâce à la multiplication des expériences et à l'accumulation des résultats, peuvent être considérés comme un facteur important du développement de la nouvelle agriculture communautaire.

La concentration croissante et de plus en plus rapide de l'appareil de distribution alimentaire, la concentration des industries de transformation des produits agricoles, le perfectionnement continu des techniques de production, constituent des conditions extrêmement favorables au développement d'un type d'exploitation agricole dont l'activité est étroitement coordonnée avec celle des autres centres de décision des différentes chaînes verticales de produits.

L'étude qui vient d'être réalisée a permis d'entrevoir quelques uns des problèmes nouveaux qui se poseront à plus ou moins brève échéance dans le cadre des nouvelles structures qui sont en gestation.

En guise de conclusions de ce premier effort d'exploration, nous nous bornerons à formuler deux séries de propositions concernant :

- l'observation et l'étude des changements en cours et prévisibles
- et les moyens d'une politique d'orientation des structures agricoles.

1. L'observation et l'étude des changements en cours et prévisibles (2)

La nécessité d'études plus approfondies et la masse des informations nécessaires pour pouvoir les mener à bonne fin impliquent l'utilisation de méthodes d'observation plus systématiques que la simple technique monographique.

(1) Rappelons encore que ces propositions n'engagent que les deux auteurs du rapport de synthèse.

(2) Quelques orientations de recherche ont déjà été suggérées dans les différents chapitres du rapport.

.../...

Il s'agit en particulier d'inclure l'examen des principales liaisons verticales de l'exploitation agricole dans les enquêtes de structure qui seront périodiquement réalisées à l'échelon de la Communauté Economique Européenne. Les statisticiens agricoles doivent ajuster leurs méthodes d'investigation et notamment élargir le champ de leurs observations pour saisir les phénomènes nouveaux qui se présentent aux agriculteurs (1).

L'un des principaux intérêts - et d'ailleurs l'une des principales difficultés - de ce type d'approche est de saisir d'emblée toute la complexité des liaisons verticales de l'exploitation agricole tant en amont qu'en aval (modes d'achat et de vente, participation à des coopératives de crédit ou d'achat vente, adhésion à une organisation collective de vulgarisation, contrats et nature du ou des pôles d'intégration etc..)(2).

A la limite il conviendrait peut-être de procéder à périodicité régulière à une enquête spécifique sur des liaisons verticales des exploitations agricoles, à partir d'un échantillon représentatif (2bis).

Seules des enquêtes de cette envergure peuvent faire apparaître l'importance de certains problèmes, tout en permettant de procéder à leur analyse scientifique (3).

Les mêmes enquêtes structurelles devraient également porter une plus grande attention aux aspects qualitatifs du processus de décision de l'exploitant agricole (Niveau de formation générale, niveau de formation technique, degré d'information etc...).

Parallèlement les Services statistiques de la Communauté devraient procéder à de véritables enquêtes de structure sur l'ensemble de l'environnement en amont et en aval de la production agricole de manière à pouvoir

(1) N. Koffsky : Analytic concepts : Changes induced by technologic and economic developments. Journal of Farm Economics, Mai 1962

Ray-Hurley : Census concepts : Past, present and future - Journal of Farm Economics - Mai 1962

(2) Cf. le phénomène de la pluri-intégration déjà mentionné dans le chap. I.

(2bis) La constitution de cet échantillon peut soulever des difficultés méthodologiques considérables.

(3) Pour des raisons qu'on s'explique mal, de telles enquêtes n'ont encore jamais été faites ni aux USA, ni en Suède, du moins à notre connaissance. Précisons que les informations statistiques diffusées aux USA à propos de l'ampleur du processus d'intégration des différentes productions agricoles sont sujettes à caution.

.../...

fournir les matériaux nécessaires pour les analyses économiques p.ex. concentration relative et taux des croissances des différentes entreprises dans certaines branches des industries agricoles et alimentaires et particulièrement dans les industries de première transformation, croissance comparée du sous-secteur coopératif et du sous-secteur non coopératif, diversification et croissance des entreprises etc...

De cette manière on pourrait étudier l'évolution parallèle des modes et de l'intensité de la coordination verticale et de la puissance des centres coordinateurs.

Sur un autre plan à la proximité des systèmes, les méthodes micro-comptables d'enregistrement des opérations et des résultats des exploitations agricoles doivent être perfectionnées sinon transformées afin de faire apparaître plus nettement le fonctionnement et le développement des principaux ateliers de production. Les aspects financiers de l'équilibre et du développement de l'exploitation agricole devront ainsi être davantage étudiés p.ex. : compensation des pertes et profits entre les différents ateliers au cours d'un exercice donné, importance relative des excédents réalisés dans chaque atelier au cours d'une période donnée, évolution de l'endettement et origine des fonds et surtout importance relative des investissements internes et externes à l'exploitation. C'est à dire, les investissements réalisés dans les ateliers d'une part et d'autre part les investissements réalisés dans des services collectifs à plusieurs exploitations (matériel en commun etc..) et surtout les participations des producteurs au financement des investissements des coopératives, de commercialisation et d'approvisionnement, sous forme directe (accroissement des parts sociales ou emprunts obligatoires) ou indirecte (excédents non distribués), voire enfin les participations éventuelles des exploitations agricoles au financement de firmes ou de groupes non coopératifs.

Un minimum de standardisation des méthodes serait par ailleurs indispensable. A défaut il sera extrêmement difficile, sinon pratiquement impossible d'étudier la dynamique de l'exploitation agricole de base en liaison avec son nouvel environnement. Les économistes traditionnellement spécialisés dans l'étude de l'exploitation agricole devront aussi ajuster leurs méthodes, conçues en fonction de conditions en voie d'être dépassées et acquérir une vue plus réaliste de l'organisation et du développe-

.../...

C/4

ment des exploitations agricoles. En effet pendant trop longtemps les économistes agricoles ont confondu analyse micro-économique de la production et théorie de la firme (1). Une telle assimilation est méthodologiquement inacceptable et les contradictions de cette simplification exagérée, apparaissent nettement lorsqu'il s'agit d'analyser les réalités agricoles dans "une société industrielle" (2).

2°) Les moyens d'une politique d'orientation des structures agricoles

Dans la quasi totalité des pays industrialisés du type occidental les pouvoirs publics mettent en oeuvre des politiques dites de structure destinées à améliorer les conditions et les cadres de la production agricole afin d'éviter que les retards technologiques et économiques de ce secteur agricole ne freinent excessivement la croissance économique globale.

A cet effet sont prises diverses mesures désormais classiques (3) (création des services publics de vulgarisation du progrès technique ou financement sur fonds publics de services assurés et contrôlés par la profession, accroissement de la fluidité du marché foncier, soutien des organisations de crédit agricole, création de cadres juridiques d'action collective inter-exploitations etc...) (4).

-
- (1) Il est probable que cette orientation est due historiquement à un cloisonnement excessif des recherches d'économie agricole dans l'ensemble des recherches économiques et à la prédominance des connaissances techniques par rapport aux connaissances de théorie économique chez la grande majorité des économistes agricoles des trente dernières années.
- (2) Au sens que lui attribue R. Aron.
- (3) Cf. à ce sujet différents travaux publics dans la collection "Conditions de production de l'Agriculture" et "Les Structures agricoles dans la C.E.E." Division "Analyse des conditions de production de l'agriculture" - Direction des Structures agricoles -
p. ex. les études n° 6-7-8-11-12-25-26-27-28-29-30-31.
Voir aussi les nombreux rapports publiés par l'OCDE.
- (4) Dans l'ensemble ces politiques de structure ont contribué à donner une orientation moins malthusienne à la politique agricole des différents pays.
La création en France des CUMA (coopérative d'utilisation en commun du matériel agricole) - 1945, et plus récemment la mise au point de cadres juridiques adéquats pour les groupements d'exploitation agricoles en commun.

Toutes ces incitations ont été conçues en fonction d'un univers atomistique d'exploitations agricoles-autonomes quant à leurs décisions économiques. En général il s'est agi de mesures non sélectives et insuffisamment coordonnées au niveau de l'exploitation agricole d'où une dilution très rapide et en fin de compte un faible effet d'entraînement (1).

Dans ce système on se trouve donc en présence d'un centre de décision absolument prépondérant et d'une grande masse d'exploitations agricoles plus ou moins passives.

Le développement de l'intégration sous toutes ses formes va modifier progressivement la structure de cet univers.

Désormais on s'oriente plus ou moins spontanément vers des structures plus concentrées. Des Centres de décision de nature économique relativement puissants, c'est-à-dire disposant de moyens d'action et de réaction considérables, ayant donc un fort pouvoir de "régulation" peuvent agir effectivement sur l'évolution des structures agricoles et ceci d'une façon plus cohérente et plus rapide que les incitations traditionnelles du type quasi-administratif(2).

Face à cette situation nouvelle, les pouvoirs publics responsables en fin de compte de l'élaboration et de l'exécution d'une politique agricole peuvent soit ignorer l'existence de ces centres de décision, soit les utiliser sous certaines conditions, comme au relais.

Si les pouvoirs publics les ignorent comme cela a été le cas jusqu'à présent en France en matière de production avicole, la politique officiellement poursuivie risque d'être inopérante, surtout lorsqu'il s'agit de branches de production fortement organisées, ou encore de branches de production caractérisées par des évolutions technologiques rapides.

-
- (1) dans certains cas il est même permis de parler d'un certain désordre.
 - (2) L'existence de puissantes organisations économiques notamment d'organisations coopératives a déjà permis d'utiliser ce relais pour une politique "d'autorégulation des marchés agricoles" dans un pays comme la Suède. Cette tendance vers l'autorégulation des marchés constitue une des caractéristiques de l'organisation économique de l'agriculture dans une société industrielle.

.../...

D'une façon générale on constate dans la plupart des pays que les mesures et incitations diverses prévues par les pouvoirs publics en faveur de l'agriculture et le plus souvent conçues en fonction d'un univers d'exploitations agricoles du type atomistique ont tendance à se maintenir en dépit de la transformation du milieu. Ce décalage qui constitue à notre avis l'une des caractéristiques principales des politiques agricoles de la période transitoire conduisant vers une agriculture du type industriel, est certainement générateur de gaspillages de toutes sortes (argent et énergie!).

C'est ainsi par exemple que la plupart des Ministères de l'agriculture ont tendance à conserver un appareil de vulgarisation, sinon à la transmettre à des organisations professionnelles non économiques, alors qu'il est de plus en plus évident que la grande majorité des innovations ^{d'ingénieurs et de techniciens} pénètrent effectivement dans les exploitations agricoles par le biais des circuits économiques. Des sommes considérables et des effectifs non moins considérables sont ainsi affectés à des opérations, qui manifestement n'ont qu'une faible incidence sur l'évolution des structures de production agricole (1).

L'utilisation des complexes économiques agro-industriels comme relais d'élaboration et surtout d'exécution d'une politique agricole est théoriquement le meilleur système de communication qui permette d'aboutir à des résultats tangibles dans les meilleurs délais, surtout lorsqu'il s'agit d'opérations difficiles et coûteuses comme la reconversion des productions dans une aire importante, etc... (2).

L'utilisation des circuits intégrés comme relais d'exécution d'une politique de structures agricoles soulève dans la pratique des difficultés considérables et qui très schématiquement peuvent résulter des incompatibilités

(1) Dans certains cas et notamment dans les branches de production les plus progressives, les circuits officiels ou para-officiels de vulgarisation ont plutôt freiné la diffusion des innovations!

(2) Comme on l'a déjà vu les effets seront comparativement plus importants qu'il s'agit d'une région plutôt sous-développée.

.../...

entre les objectifs des responsables de l'élaboration et de l'exécution de la politique agricole et les objectifs des firmes intégrantes.

Les divergences peuvent naître principalement des conditions de négociation des termes des contrats et des orientations de production transmises par les firmes intégrantes (création de surplus, déséquilibre des exploitations agricoles par une politique de spécialisation excessive et inconsidérée, etc...).

La manifestation des divergences éventuelles suppose évidemment que les autorités responsables aient clairement formulé une politique traduisant leur préférence, justifiant par la suite une politique sélective.

°
° °

Dans la mesure où l'on considère que l'existence d'un secteur coopératif peut constituer un pouvoir compensateur neutralisant les actions de certaines firmes dominantes, il est permis de se poser quelques questions sur les possibilités et les conditions d'une action efficace dans le cadre d'une structure coopérative et des nombreux réajustements qui peuvent s'avérer nécessaires, voire urgents, dans les domaines suivants :

- a) Les liaisons entre les circuits officiels de vulgarisation des techniques agricoles et la coopération,
- b) Les liaisons entre les organismes de crédit agricole et les coopératives,
- c) Les possibilités et limites des coopératives excessivement spécialisées.

Ici encore les économistes spécialisés dans l'étude des problèmes de politique agricole devront repenser un certain nombre de leurs schémas afin de pouvoir tenir compte de ces nouveaux problèmes.

A N N E X E

- QUELQUES REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES -

CHAPITRE Ier

- Bergmann D.R. : L'Exploitation Agricole
Economie Rurale 1960
- Bleigh Os.P. : Vertical Integration in Theory
Ph.D. University of Minnesota 1961
- Buguet L. : Croissance et Créations Economiques Collectives
Archives de l'I.S.E.A. Janvier-Juillet 1959.
- Coulomb P. : Croissance des Groupements Agricoles d'Exploitation
Economie Rurale - 1963
- Doone How. D. : Vertical Farm Diversification
University of Oklahoma Press 1950 - 183 p.
- Ewel Ray H. : The Role of Research in Economic Growth
Chemical and Engineering News
Juillet 1955 - p. 2980 - 2985
- Fellner W. : The Influence of Market Structure on Technical Progress
Quarterly Journal of Economics
Novembre 1951 - p. 556 - 577
- Hamberg M.D. : Size of Firm; Oligopoly and Research : The Evidence
Canadian Journal of Economics and Political Science
Février 1964
- Jenssen and Kerberg : Vertical Integration as an adjustment to risk and
uncertainly
The Southern Economic Journal - Avril 1962
- Le Bihan J. : L'Intégration Verticale : le point de vue des produc-
teurs agricoles
voir notamment la Ière partie : Incidence de l'Inté-
gration verticale sur la Croissance des exploitations
agricoles intégrées
Economie Rurale - Mai 1960
- Le Bihan J. : Analyse de quelques complexes de l'Economie agricole
et alimentaire Suédoise.
94 p. ronéotées - INRA - 1964
- Mac Intosh : The development of the Firm
Mac Millan 1963
- Mansfield E. : Size of Firm, Market Structure and Innovation
Journal of Political Economy - Décembre 1963

.../...

- Mighell R. and Jones A. : Vertical Coordination in Agriculture
: USDA - Agricultural Economic Report n° 19
Février 1963
- Miller W.G. : Farm tenure perspective of vertical Integration
: Journal of Farm Economics - May 1960
- Nicolas Ph. : Les Groupements Agricoles d'Exploitations
: Ronéoté - INRA - Paris 1961
- Pen Ray J. : Tenure Innovations and Tenure Problems Associated
: with Vertical Integration
: Journal of Farm Economics - Décembre 1958
- Penrose E.T. : Facteurs, Conditions et Mécanismes de la Croissance
: de l'Entreprise (traduit de l'anglais)
: Editions Hommes et Techniques - Paris 1963.
- Perroux F. : L'Esprit de Création et la Création Collective dans
: l'Economie de ce Temps
: Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée
: Série M Le Travail - n° 16 - Mars 1963
- Renborg U. : The Planning of the Environment of the Farm Firm
: Upsala - 1962
- Renborg U. : Methods for planning for expanding farms
: Travaux inédits
- Renborg U. : The Economic growth of the Individual agricultural
: firm
: Travaux inédits
- Schwartzman D. : Uncertainty and the size of the Firm
: Economica - Août 1963
- Weigand Rob.E. : The marketing Organisation, Channels and Firm Size
: Journal of Business - Avril 1963
- Dunford W.J. : Uncertainty and the farm
: An introductory survey of some of the Effects of
: risk and uncertainty in the farm business
: Department of Agricultural Economics
: Report n° 126 - University of Bristol - 1961
- Engberg R.C. : Credit Implications of Integration in Agriculture
: Journal of Farm-Economics - Décembre 1958 - p.1370
et s.

.../...

CHAPITRE III (1)I. Aspects généraux de l'intégration verticale

1. Van Rompuy (M) : Die vertikale Integration in Europa, ihre wirtschaftlichen Folgen und ihr Einfluss auf das Wesen der Familienbetriebe sowie auf die Genossenschaften
Confédération Européenne de l'Agriculture CEA
Publications de la CEA - Fascicule 18, pp. 129-138
Broug - Suisse - 1961
2. Coenen (J) : Problèmes de l'intégration verticale et horizontale
Confédération Européenne de l'Agriculture CEA
Publications de la CEA - Fascicule 22, pp. 165-169
Broug - Suisse - 1962
3. Coenen (J) : Le Problème de l'intégration verticale en Agriculture en particulier pour les Coopératives
Conférence à l'Assemblée générale de la Confédération Européenne de l'Agriculture - CEA -
Baden-Baden - 1961
4. Müller (G) : Die landwirtschaftliche Erzeugung in der vertikalen Integration "Berichte über Landwirtschaft"
N.F. Bd. 39 (1961) S. 413 ff.)
5. Strecker (O) : Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen der
Roller (G) Landwirtschaft und ihren Marktpartnern,
Saft (A) Bonn, 1962
Schuch (W.H.)
6. Draheim (G) : Die Genossenschaft als Unternehmungstyp
2. Aufl., Göttingen, 1955.
7. Roy (P.E.) : Contract farming
The Interstate Printers and Publishers
Dauville - Illinois , 572 p.
8. Revue Paysans (Paris) - N° spécial
L'Intégration en Agriculture
Juin-Juillet 1961.

(1) Les références bibliographiques figurant ici, complètent celles qui sont déjà citées dans le texte du rapport.

.../...

II. Aviculture

1. Poulet de chair

Les meilleures monographies relatives à l'intégration de l'élevage avicole ont été publiées dans la Revue Feedstuff (USA).

La plupart des références désormais classiques sont mentionnées dans le rapport "Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la C.E.E." publié dans la Collection "Informations internes sur l'Agriculture".

2. Oeufs de consommation

Des informations et des références bibliographiques sont contenues dans Roy (E.P.) - Contract farming (déjà cité).

L'évolution de l'intégration de la production des oeufs de consommation en France est analysée dans J. Le Bihan : Intégration verticale et groupements de producteurs dans l'Aviculture française.

(à paraître dans : Economie rurale)

III. Porc

1. O. Heady and others : Specialisation and pork production methods in relation to farm resource use and integration.
IOWA - Agricultural experiment - Station
Bulletin 496
- Iowa - octobre 1961
2. Müller G. : Die Schweinehaltung und der Schweinemarkt Frankreichs im Rahmen der westeuropäischen Fleischversorgung
"Berichte über Landwirtschaft", Bd. 31 (1953),
S. 383 ff.
3. Boudol A. : La production et la Commercialisation du porc
Un exemple d'organisation
Revue de l'Elevage - Janvier 1964 - p. 79 et s.
4. : La Commercialisation du porc en Bretagne
Rapport d'élève à l'Institut technique de Pratique Agricole - 1962.
5. D. Manoncourt : Problèmes posés par l'intégration coopérative de la production porcine de l'ouest de la France-Bulletin du CEDAG - 68 p. - Janvier 1965.

IV. Légumes de conserve

1. Heineke : Probleme der industriellen Gemüsearbeiten
Kielen-Studien Vol. 49 - Kiehl 1958
2. John I. Kross : Grower-canver Contracts for limas - kraut - carrots
Agricultural Experiment Station - Bulletin 513
University of Wisconsin - Wisconsin 1955

3. S. Hoos and Beatrice M. Bain :
Fruit and vegetable Canning Industry : Market Structure
changing
California - Agriculture 1961
4. R.A. Kelly: The Vegetable Canning Industry in Illinois
Methods of procurement, types of pack, sales and distribution,
contracts with growers
Agricultural Experiment Station
University of Illinois - Bulletin 612 - Juin 1957
5. Henry A. Green and David J. Burns
Procurement practices of New Jersey processor of Asparagus
Tomatoes
New Jersey Agricultural Experiment Station
AE - 234 - May 1959.
6. William E. Black and Rudolph K. Proker :
Grower-canner pea - Contracts in Wisconsin
Agricultural Experiment Station
University of Wisconsin - Madison - octobre 1947
7. R.G. Kline and M.E. Cravens :
Grower-processor Agreements in the Sweet-corn for
processing Industry in the North-Central States
North Central Regional publication n° 85
Ohio Agricultural Experiment Station
Research - Bulletin 806 - Juin 1958.
8. Peter G. Helmberger and Sidney Hors :
The vegetable processing industry
(inédit) - 32 p. - ronéoté.

CHAPITRE 4

- Davidson J.R. : Tracing Farmer's Reactions to Uncertainty
and R. Mighell : Journal of Farm Economics - Août 1963 - p. 577 et s.
- Hildebrand P.E. : Socio-Economic Characteristics of Innovators
and Partenheimer : Journal of Farm Economics - May 1958
Earl J. :
- Johnson Glenn : Managerial Processus of Midwestern Farmers
(Edit.) : Iowa State University Press - 1961
- Pitzer R.L. : The Influence of Social Values in the Acceptance of
Vertical Integration by Broiler Growers
MS. Thesis , The Ohio State University, 1959
- Ploch Louis L. : Social and Family Characteristics of Maine Contract
Broiler Growers
Maine Agricultural Experiment Station - Août 1960

.../...

- Reynaud E.L. : La Psychologie Scientifique et l'Appréciation méthodique du Dynamisme Economique
Economie Appliquée - Tome XV - Juillet-Septembre 1962
- Rogers E.M. : The Diffusion of Innovations
The Free Press of Glencoe - New York 1962
- Weil Sabine : Le développement de l'intégration verticale en agriculture et ses implications sociologiques
Résultats d'une enquête pilote - 40 p. ronéotées
Thèse présentée à l'Institut technique de pratique agricole - octobre 1964

CHAPITRE V

- Arnold L.L. : Problems of Capital Accumulation in Getting Started in Farming
Purdue University - Ag. Exp. Station
Bulletin 638 - 1957
- Coulomb P. : Op. Cité
- Dorner Peter : Resource adjustments. Income growth and Tenure -
and Sandretto Their interactions in farms in two Wisconsin dairy
Carmen areas 1950-1960
University of Wisconsin - Research Bulletin 242 -
Mai 1963.
- Heady E.O. : Diversification in Resource Allocation and Minimization of Income Variability
Journal of Farm Economics - Nov/ 1952
- Hendrix W.E. : Availability of Capital and Production Innovations on low Income Farms
Journal of Farm Economics - 1951
- Nicolas Ph. : Op. cité
- Randall A. : Production, Income and Resource changes from Farm
Hoffman and Consolidation
Hevoly Earl O. : Agricultural Experiment Station
Iowa State University - Research Bulletin 502
Février 1962
- Stewart H.L. : The organisation and Structure of some Representative Farms in 1975
Journal of Farm Economics, Décembre 1960, p.1360 et s.
- Velson A.G. : Financing Representative Farms in 1975
Journal of Farm Economics - Décembre 1960
- Nikolitch R. : Family and larger than family farms.
Their relative position in American Agriculture
USDA - Report n° 4 - 1962.